

VYSOKÁ ŠKOLA BÁŇSKÁ – TECHNICKÁ UNIVERZITA OSTRAVA
EKONOMICKÁ FAKULTA

KATEDRA EVROPSKÉ INTEGRACE

Konkurenceschopnost zemí PIIGS v kontextu ekonomické krize

Competitiveness of PIIGS Countries in the Context of the Economic Crisis

Student: Bc. Gabriela Schindlerová

Vedoucí diplomové práce: Ing. Iva Honová, Ph.D.

Ostrava 2013

VŠB - Technická univerzita Ostrava
Ekonomická fakulta
Katedra evropské integrace

Zadání diplomové práce

Student: **Bc. Gabriela Schindlerová**
Studijní program: N6202 Hospodářská politika a správa
Studijní obor: 6210T004 Eurospráva
Specializace: 00 Eurospráva
Téma: Konkurenceschopnost zemí PIIGS v kontextu ekonomické krize
Competitiveness of PIIGS Countries in the Context of the Economic Crisis

Zásady pro vypracování:

1. Úvod
 2. Teoretické vymezení konkurenceschopnosti
 3. Charakteristika zemí PIIGS a jejich aktuálních problémů
 4. Hodnocení konkurenceschopnosti zemí PIIGS a predikce dalšího vývoje
 5. Závěr
- Seznam použité literatury
Seznam zkratk
Prohlášení o využití výsledků diplomové práce
Seznam příloh
Přílohy

Seznam doporučené odborné literatury:


KLVAČOVÁ, E., J. MALÝ a K. MRÁČEK. *Základy evropské konkurenceschopnosti*. Praha: Professional Publishing, 2007. 118 s. ISBN 978-80-86946-54-2.
GRAUWE, Paul de. *Dimension of Competitiveness*. Massachusetts: MIT Press, 2010. 290 s. ISBN 978-0-262-01396-3.
SCHWAB, Klaus. *The Global Competitiveness report 2012 – 13*. Geneva: World Economic Forum, 2012. 545 s. ISBN 978-92-95044-35-7.

Formální náležitosti a rozsah diplomové práce stanoví pokyny pro vypracování zveřejněné na webových stránkách fakulty.


Vedoucí diplomové práce: **Ing. Iva Honová, Ph.D.**

Datum zadání: 23.11.2012

Datum odevzdání: 26.04.2013


Ing. Boris Navrátil, CSc.
vedoucí katedry




prof. Dr. Ing. Dana Dluhošová
děkanka fakulty

Místopřísežné prohlášení

Prohlašuji, že jsem celou práci, včetně všech příloh, vypracovala samostatně.

V Ostravě, dne 21. dubna 2013

Gabriela Schindlerová

.....
Gabriela Schindlerová

Tímto bych ráda poděkovala své vedoucí diplomové práce, Ing. Ivě Honové, Ph.D., za cenné rady a připomínky týkající se tématu diplomové práce.

Obsah

1	ÚVOD	5
2	TEORETICKÉ VYMEZENÍ KONKURENCESCHOPNOSTI.....	7
2.1	Konkurenceschopnost a její definice	7
2.2	Vymezení úrovně konkurenceschopnosti	9
2.2.1	Makroekonomická úroveň.....	9
2.2.2	Mikroekonomická úroveň.....	10
2.2.3	Mezo – úroveň.....	11
2.3	Měření makroekonomické konkurenceschopnosti	12
2.3.1	Index globální konkurenceschopnosti	14
2.3.2	Žebříček světové konkurenceschopnosti	22
3	CHARAKTERISTIKA ZEMÍ PIIGS A JEJICH AKTUÁLNÍCH PROBLÉMŮ	27
3.1	Vznik, průběh hospodářské krize a její následky	27
3.2	Portugalsko	29
3.3	Itálie	32
3.4	Irsko	34
3.5	Řecko	36
3.6	Španělsko	38
4	HODNOCENÍ KONKURENCESCHOPNOSTI ZEMÍ PIIGS A PREDIKCE DALŠÍHO VÝVOJE	42
4.1	Hodnocení konkurenceschopnosti jednotlivých zemí dle vybraných makroekonomických ukazatelů	42
4.1.1	Hrubý domácí produkt na obyvatele v PPS.....	42
4.1.2	Tempo růstu HDP	44
4.1.3	Vládní dluh	45
4.1.4	Zaměstnanost.....	46
4.1.5	Výdaje na výzkum a vývoj	47

4.1.6	Počet patentových přihlášek	48
4.2	Hodnocení konkurenceschopnosti dle GCI	50
4.2.1	Portugalsko	51
4.2.2	Itálie	53
4.2.3	Irsko	55
4.2.4	Řecko	57
4.2.5	Španělsko	59
4.2.6	Komparace zemí PIIGS dle GCI	61
4.3	Hodnocení konkurenceschopnosti dle WCY	63
4.3.1	Portugalsko	63
4.3.2	Itálie	65
4.3.3	Irsko	66
4.3.4	Řecko	68
4.3.5	Španělsko	69
4.3.6	Komparace zemí PIIGS dle WCY	70
4.4	Dopad hospodářské recese a dluhové krize na konkurenceschopnost zemí PIIGS, její predikce a doporučený postup pro naplňování cílů	71
5	ZÁVĚR	77
	SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY	80
	SEZNAM ZKRATEK	85
	SEZNAM TABULEK	
	SEZNAM GRAFŮ	
	SEZNAM OBRÁZKŮ	
	PROHLÁŠENÍ O VYUŽITÍ VÝSLEDKŮ DIPLOMOVÉ PRÁCE	
	SEZNAM PŘÍLOH	

1 ÚVOD

Hodnocení, zda je někdo úspěšný, zda vykazuje lepší kvality než ostatní, je součástí běžného společenského života. Problematika konkurenceschopnosti je velmi individuální a výsledné vyhodnocení zcela zásadním způsobem závisí na prioritách a vnímání okolního světa. Stanovit, zda je úspěšný jednotlivec či firma, není díky omezenému množství kritérií a přesně vymezeným vlastnostem příliš obtížné. Dá se ale konkurenceschopnost měřit i na úrovni státních celků? A pokud ano, dle jakých kritérií by se tato disciplína měla držet? Jsou výsledky těchto výzkumů různých institucí dle různých metodických postupů vůbec relevantní? Na tyto otázky existuje celá řada různých odpovědí. Hodnocení konkurenceschopnosti států nepatří do skupiny exaktních věd, a ačkoli je pro její měření použito i značné množství pevných statistických dat, moderní přístupy se již opírají také o subjektivní hodnocení dotazovaných účastníků výzkumu. Tyto novodobé metody umožňují srovnání států v celosvětovém měřítku a nesou s sebou nepochybný přínos v tom smyslu, že na státní celky lze pohlížet i z jiného hlediska než dle ověřitelných a pevně měřitelných údajů.

Cílem této diplomové práce je za pomoci dat získaných ze zdrojů příslušných mezinárodních organizací porovnat změny úrovně konkurenceschopnosti zemí Portugalska, Irska, Itálie, Řecka a Španělska na počátku ekonomické recese a během dluhové krize. Dílčím cílem je zhodnotit, které země byly současným negativním ekonomickým vývojem postiženy nejvíce, zda se jejich výsledky zhoršily, a nakolik byl tento případný propad závažný.

Diplomová práce je z hlediska své struktury rozdělena do tří obsahových kapitol doplněných o úvod a závěr. O problematice teoretického vymezení konkurenceschopnosti, jejich platných definicích a rozdělení jejich jednotlivých úrovní pojednává kapitola „Teoretické vymezení konkurenceschopnosti“. Mimo to jsou zde přiblíženy jednotlivé metody měření, ať už dle makroekonomických ukazatelů, či vymezení přístupů jednotlivých mezinárodních organizací, jejichž přední disciplínou je oblast konkurenceschopnosti a jejího měření. V závěru kapitoly budou identifikovány a analyzovány dva multikriteriální ukazatele, ze kterých bude následné měření konkurenceschopnosti zemí PIIGS vycházet.

Jelikož je tato práce zaměřena na státy PIIGS, bude kapitola „Charakteristika zemí PIIGS a jejich aktuálních problémů“ věnována jejich základní charakteristice, vzniku a dopadům hospodářské krize jak v rovině obecné, tak v souvislosti s jednotlivými zeměmi. Představen zde bude také vývoj a analýza vybraných makroekonomických ukazatelů zemí Portugalska, Irsko, Itálie, Řecko a Španělska.

Kapitola „Hodnocení konkurenceschopnosti zemí PIIGS a predikce dalšího vývoje“, tedy poslední obsahově zaměřená kapitola, tvoří stěžejní část celé práce. Bude zde provedeno srovnání výsledků konkurenceschopnosti zemí PIIGS jak navzájem, tak jednotlivých zemí v čase. Hodnocení proběhne na základě makroekonomických dat a také dle již výše zmiňovaných ukazatelů, jež jsou prezentovány v ročenkách předních mezinárodních organizací. Závěrečná analýza této kapitoly bude zaměřena na vývoj konkurenceschopnosti v souvislosti s dopady hospodářské recese a dluhové krize a nastínění pravděpodobného budoucího vývoje.

Pro účely práce bude využito odborné literatury zabývající se problematikou konkurenceschopnosti jak v teoretické rovině, tak v rovině praktické, v rámci které bude využito převážně ročenek vydávaných Světovým ekonomickým fórem a Mezinárodním institutem rozvoje řízení. Zdrojem ostatních makroekonomických údajů bude především databáze Evropského statistického úřadu a Ústřední zpravodajské služby Spojených států. V rámci šetření dopadů krize na konkurenceschopnost vybraných zemí bude použito metody analýzy; metoda komparace bude využita pro jejich následné srovnání.

2 TEORETICKÉ VYMEZENÍ KONKURENCESCHOPNOSTI

„Konkurenceschopnost je jako dostih. Nejde v něm o to běžet dnes rychleji, než jste běželi včera. Jde o to běžet rychleji než všichni ostatní koně¹.“

Tento velmi známý citát Stephana Garelliho vystihuje podstatu významu slova konkurenceschopnost lépe než mnohé definice. Ačkoli je význam tohoto pojmu pocitově jasný a srozumitelný, přesnou definici, která by zachycovala veškeré její aspekty, se zatím vytvořit nepodařilo. Je jednoduché prostřednictvím letmého pohledu zhodnotit zda je firma či jiný ekonomický subjekt konkurenceschopný či nikoliv. Pro zodpovědné hodnocení, které má mít určitou vypovídací hodnotu, je však nezbytné nahlédnout do této problematiky poněkud hlouběji a vzít v úvahu různé procesy a vlastnosti, díky kterým může být ekonomický subjekt (a nejenom ten) konkurenceschopnější nežli jeho protivníci. V této kapitole budou přiblíženy různé definice, snažící se zachytit hlavní podstatu konkurenceschopnosti, základní vymezení jejich úrovní a na závěr zde budou rozebrány a představeny vybrané metody, dle kterých lze měřit tuto vlastnost na makroekonomické úrovni.

2.1 Konkurenceschopnost a její definice

Definic, které vznikly za účelem vyjádřit pojem konkurenceschopnost, je mnoho. Např. dle V. Benáčka: *„Termín konkurenceschopnost vychází z mikroekonomických základů dané ekonomiky. Je definován jako schopnost podniku udržet svůj podíl na trhu, respektive tento podíl u jednotlivých komodit dále zvyšovat².“* Mezi světově nejznámější a nejčastěji citované patří definice předsedkyně Rady ekonomických poradců bývalého amerického prezidenta B. Clintona, L. A. Tyson: *„Konkurenceschopnost je naše schopnost produkovat zboží a služby, které jsou schopny úspěšně projít testem mezinárodní konkurence, přičemž se naši občané budou moci těšit z rostoucí a dlouhodobě udržitelné životní úrovně³.“* Dle Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj (Organisation for Economic Co-operation and Development, OECD) je pak konkurenceschopnost: *„Schopností korporací, odvětví, regionů, národů a nadnárodních celků generovat vysokou úroveň*

¹ Klvačová, Malý, Mráček, 2008, s. 9.

² Klvačová, Malý, Mráček, 2008, s. 11.

³ Klvačová, Malý, Mráček, 2008, s. 9.

příjmů z výrobních faktorů i relativně vysokou úroveň jejich využití na udržitelné úrovni za současného vystavení mezinárodní konkurenci ⁴.“ Velmi častá je i tautologická definice konkurenceschopnosti, která vysvětluje konkurenceschopnost státu či národní ekonomiky jako stav, kdy má stát schopnost konkurovat jiným zemím.

V minulosti byla konkurenceschopnost chápána jako synonymum exportní závislosti a její původní pojetí bývá často označováno jako *vnější konkurenceschopnost*. Důkazem je i definice z roku 1964: „*Můžeme říct, že země se stává více či méně konkurenceschopnou, jestliže se v důsledku vývoje cenově-nákladových faktorů zlepšila nebo zhoršila její schopnost prodávat na zahraničních trzích*” ⁵.“ Dnes se konkurenceschopnost chápe v mnohem širším pojetí, kdy je nezbytné klást důraz nejenom na exportní údaje, ale také především na zvyšování příjmů a životní úrovně obyvatel. Propojení tradičních determinantů a novodobého přístupu můžeme nalézt v definici Evropské komise z roku 1999, která uvádí, že konkurenceschopnost je mnohdy vnímána jako klíčový indikátor úspěchu či selhání národních politik. Konkurenceschopnost je definována jako schopnost regionu vytvářet výstupy, zajistit relativně vysoké příjmy a úroveň zaměstnanosti, zatímco je sám vystaven vnější konkurenci. Konkurenceschopnost je zde charakterizována ve dvou rozměrech – v rozměru produktivity a zaměstnanosti. Za hlavní pozitivní činitele jsou zde považovány výzkum a technický rozvoj, malé a střední podniky, přímé zahraniční investice, infrastruktura, kvalitní institucionální základna a také lidský a společenský kapitál ⁶.

Konkurenceschopná ekonomika je tedy v dnešní době vnímána spíše jako ta, jež vykazuje vysokou životní úroveň a s faktory vývozními slučuje faktory sociální a ekologické.

Konkurenceschopnost státu či regionu však stále představuje velice kontroverzní téma. Mezi hlavní odpůrce sledování konkurenceschopnosti územních celků patří také známý americký ekonom a nositel Nobelovy ceny za ekonomii Paul Krugman, podle něhož spolu soutěžit nemohou, neboť se nejedná o firmy. To ale neznamená, že by tato území spolu skutečně nesoutěžila v tom, aby vytvářela, přitahovala a udržela ekonomickou aktivitu a tím generovala nová pracovní místa, příležitosti a tedy i bohatství.

⁴ Klvačová, Malý, Mráček, 2008, s. 11.

⁵ Balcarová, Beneš, 2006, s. 5.

⁶ Sixth Periodic Report on the Regions, 1999.

2.2 Vymezení úrovní konkurenceschopnosti

Obecně se rozlišují tři referenční úrovně konkurenceschopnosti. *Makroekonomická úroveň* představuje úroveň národní ekonomiky, *mikroekonomická* je spojena s konkurenceschopností podniku a poslední *mezo – úroveň*, která tvoří jakýsi spojovací článek mezi výše zmíněnými úrovněmi.

2.2.1 Makroekonomická úroveň

„Konkurenceschopnost země značí její schopnost být přitažlivou pro zahraniční investory v souladu s jejich vlastními kritérii“⁷. Stát, který úspěšně ob stojí v konkurenčním boji vytvářet co nejpříznivější podmínky podnikům, je současně státem, který nejlépe pečuje o blaho svých občanů. Alespoň takto by to mělo dle doktríny konkurenceschopnosti fungovat. Vytvářením co nejpříznivějšího prostředí pro podnikatele, by mělo být státu oplaceno vysokým ekonomickým růstem a růstem životní úrovně.

Jedním z hlavních impulsů k potřebě měření makroekonomické konkurenceschopnosti ve Spojených státech amerických a v Evropě byl úspěšný ekonomický růst asijských zemí. Bylo nutné zvážit, jak této rostoucí konkurenci čelit a jakými způsoby lze posílit konkurenceschopnost stávajících světových velmocí.

V pojetí *vnější konkurenceschopnosti* lze vysledovat jistou analogii s konkurenceschopností firem. Ekonomika je tedy konkurenceschopná, právě když jsou její zboží a služby úspěšné na zahraničním a domácím trhu. Tento úspěch lze následně měřit indikátory typu objemu vývozu a dovozu, výkonovou bilanci, indexy komparativních výhod atd. V rámci vnějšího hodnocení však nastává problém v souvislosti s významem zahraničního obchodu pro agregátní poptávku. Negativní hodnocení pouze na základě vývozu, bez zohlednění vnitřního trhu, by tedy nebylo zcela spravedlivé. *Celková (agregátní) konkurenceschopnost*, na rozdíl od vnější, zohledňuje faktor pozitivní trajektorie na základě hlavních makroekonomických indikátorů jako např. růst HDP, životní úroveň či zaměstnanost. Hodnocení pak nelze opřít pouze o absolutní čísla, ale spíše o srovnání s dalšími ekonomikami⁸.

Na základě těchto tvrzení lze tedy konkurenceschopnou ekonomiku definovat jako takovou, která je úspěšná na mezinárodních trzích, což je zároveň předpokladem

⁷ Klvačová, Malý, Mráček, 2008, str. 8.

⁸ Beneš, 2006.

k dlouhodobému udržitelnému růstu kvality života. Pro splnění toho kritéria je nezbytný růst produktivity a co nejefektivnější využití zdrojů. Mezi základní požadavky dále patří kvalitní ekonomická a technologická infrastruktura, efektivní daňový a regulační systém, podpora vzdělání, podnikání a inovací. Je tedy nezbytné ve zdravé míře hýčkat podnikový systém daného státu, neboť jsou to právě firmy, které dávají lidem práci, inovují a svými produkty prezentují svou domovskou zemi v zahraničí. Na druhou stranu je však také nezbytné zajistit kvalifikovanou pracovní sílu, která bude s nastolenými podmínkami spokojená ⁹.

V posledních letech je pojem konkurenceschopnost stále častěji nahrazován termínem atraktivita: „*Jedná se o soubor znaků, které umožňují dané ekonomice překonávat jiné ve schopnosti generovat národní důchod a přitahovat faktory produkce*“ ¹⁰. Mezi nejatraktivnější země můžeme zařadit takové, jež dokáží v rozumné míře plnit požadavky zahraničních investorů, ale zároveň zajišťují růst životní úrovně svým občanům při zachování sociálního konsensu a politické stability ¹¹.

2.2.2 Mikroekonomická úroveň

Sledování a měření konkurenceschopnosti je v rámci ekonomických věd relativně novou záležitostí. Řada ekonomů s tímto pojetím konkurenceschopnosti nesouhlasí, a to právě z důvodu velmi obtížné definice pojmu konkurenceschopnosti státu. Dalším důvodem pro tyto nesouhlasné postoje je neaplikovatelnost kritéria přežití, které na mikroekonomické úrovni slouží jako základní odlišující prvek konkurenceschopných a nekonkurenceschopných firem ¹².

Definovat konkurenceschopnost na podnikové úrovni je tedy mnohem snazší, než zohlednit všechny aspekty konkurenceschopnosti státu. Podnik je konkurenceschopný, jakmile je schopen udržet se na trhu, v lepším případě je schopen zvyšovat svůj tržní podíl. Měl by taktéž být schopen plnit své závazky vůči jeho okolí, vyplácet zaměstnancům mzdu, akcionářům dividendy, řádně odvádět daně státu, dodavatelům plnit závazky a další nezbytné povinnosti. Konkurenceschopnost spočívá především cenové konkurenci, čili ve výrobě s nižšími náklady než konkurenční podniky, nebo ve vyšší kvalitě produktu. Dalším

⁹ Beneš, 2006.

¹⁰ Beneš, 2006, s. 17.

¹¹ Klvačová, Malý, Mráček, 2008.

¹² Balcarová, Beneš, 2006.

významným zdrojem konkurenceschopnosti je postavení podniku na trhu a jeho schopnost ovlivňovat podmínky, za nichž vyrábí a prodává ¹³.

Praxe nabízí různé způsoby, jak lze konkurenceschopnost podniku měřit. V první řadě se nabízí kritérium celkového zisku podniku, jehož vypovídací hodnota však bez zohlednění dalších souvislostí nemá, zejména v krátkodobém hledisku, relevantní vypovídací schopnost co se tedy konkurenceschopnosti týče. Při jejím měření zohledňujeme i další ukazatele jako tržní podíl, průměrné náklady, rentabilitu vlastního kapitálu či rentabilitu aktiv. Kritérium hodnocení konkurenceschopnosti je v tomto případě také velice závislé na osobě hodnotitele, neboť pro každého stakeholdera má konkurenceschopnost trochu jiný význam. Na rozdíl od běžných firem však v ekonomice také figurují firmy, které nejsou založeny za účelem zisku, ale které mají v ekonomice nezastupitelný význam. Existuje tedy celá řada různých firem s různými cíli a účely a jejich konkurenceschopnost lze tedy definovat jako schopnost plnit co nejlépe dané cíle ¹⁴.

S vymezením mikroekonomické úrovně významně souvisí také tzv. *statická* konkurenceschopnost a konkurenceschopnost *dynamická*. Zatímco v rámci pohledu statického jsou poměřovány hodnoty ukazatelů v daném okamžiku, dynamická konkurenceschopnost vyjadřuje schopnost reagovat na změny v čase. Základem dynamické konkurenceschopnosti je inovační proces, který přináší stále efektivnější výstupy. Za nejvíce konkurenceschopnou firmu pak lze považovat takovou, která se dokáže nejlépe přizpůsobit měnícímu se prostředí, na trhu působí dlouhodobě a je vždy o krok před ostatními. Neopomenutelnou vlastností firmy je tedy také její flexibilita, která by měla dlouhodobě vést k lepším výsledkům ¹⁵.

2.2.3 Mezo – úroveň

Prostor mezi makroekonomickou a mikroekonomickou úrovní se nazývá mezo – úroveň neboli systém. Jedná se o soubor subjektů, které jsou koordinovány tak, že tvoří relativně samostatný organismus, který má svá pravidla a společné cíle. Jeho vznik je dán výsledkem evolučního vývoje, při kterém docházelo k působení vzájemné závislosti mezi subjekty a exogenních faktorů jako vnějších činitelů, které jej ovlivňují. Konkurenceschopnost tohoto systému pak lze definovat jako schopnost přizpůsobit se měnícím se tržním podmínkám tak, že jeho členové mají oproti nečlenům systému na trhu

¹³ Klvačová, Malý, Mráček, 2008.

¹⁴ Beneš, 2006.

¹⁵ Tamtéž.

takové výhody, kterých lze využít k dosažení lepších výsledků ¹⁶. Odlišné individuální cíle u jednotlivých participujících subjektů však není žádným omezením, ačkoli by vyšší cíl měl být minimálně podobný. Základním stavebním kamenem systému je existence veřejných statků, které tvoří především znalosti a společné informace, které snižují transakční náklady a náklady na inovace. Díky snadnějšímu šíření inovací pak dochází k růstu konkurenceschopnosti systému jako celku, tak i jeho jednotlivých součástí. Systém se běžně rozlišuje na geografický a sektorový. V rámci *geografického rozlišení* je rozlišena konkurenceschopnost města, okresu či regionu. Atributy jednotlivých položek jsou velice podobné, ve všech případech se jedná o schopnost zvyšovat zaměstnanost, diverzifikaci produkce a podpory firem. Druhé, *sektorální* vymezení, zahrnuje místa, kde střetávají tvůrci znalostí s jejich uživateli. Jedná se o určitý shluk firem, patřících do stejného oboru ekonomické činnosti. Dříve se tato oblast týkala zejména jednotlivých odvětví, zatímco v dnešní době významné místo zaujaly *klastry* ¹⁷. Klastry lze označit jako: „*geograficky soustředěná odvětví, která získávají svou výkonnostní a konkurenční výhodu tím, že využívají umístění v určité lokalitě a všech faktorů, které s tím souvisí*“ ¹⁸. Za největší výhodu těchto seskupení lze označit jejich geografickou blízkost a vzájemné propojení, které umožňuje firmám být produktivnější a inovativnější, než kdyby působily samostatně.

2.3 Měření makroekonomické konkurenceschopnosti

Spíše než v konkurenceschopnosti samotné dochází ke zkoumání faktorů, které ji ovlivňují. V praxi jsou rozlišovány zpravidla dva druhy konkurenčních výhod, a to *cenově-nákladová* a *kvalitativní*, které, jak už samotné označení napovídá, jsou dány buďto kvalitou produktu nebo snížením ceny prostřednictvím produkce velkého množství ¹⁹.

Klíčovými faktory pro udržení či posílení konkurenceschopnosti jsou *cenové a nákladové indikátory*. Do hodnocení konkurenceschopnosti se významným způsobem promítá obecné pravidlo, že nižší náklady vedou k nižším cenám. V souvislosti s novodobým přístupem ke konkurenceschopnosti ovšem nesmí být opomíjena také kvalita života, se kterou jsou spojeny spíše vyšší mzdy, což však negativně ovlivňuje cenově – nákladové zdroje

¹⁶ Slaný a kol., 2006.

¹⁷ Beneš, 2006.

¹⁸ Skokan, 2004.

¹⁹ Balcarová, Beneš, 2006.

konkurenční výhody. Do cenových a nákladových indikátorů jsou zahrnuty aspekty cenového vývoje, produktivity nákladů a reálného měnového kurzu²⁰.

Konkurenceschopnost byla dříve hodnocena především podle podílu dané ekonomiky na světovém obchodu. Důležitost využití potenciálu zahraničních trhů pro růst životní úrovně dané země zůstává i nadále klíčovou oblastí pro hodnocení konkurenceschopnosti. Zkoumány jsou především indikátory na bázi platební bilance a zohledňuje se také samozřejmě struktura zahraničního obchodu²¹.

Pro novodobé hodnocení konkurenceschopnosti jsou především využívány tzv. multikriteriální ukazatele. Tyto komplexní indikátory zahrnují celou škálu dílčích ukazatelů z celé řady oblastí, nejen z oblasti čistě ekonomické. Při zkoumání konkurenceschopnosti jsou používány různé kombinace tzv. *tvrdých* a *měkkých* dat. Do dat tvrdých jsou zahrnuty pevné statistické údaje, kdežto data měkká jsou tvořena údaji získanými v rámci dotazníkových šetření, jejichž respondenty bývají nejčastěji hodnotitelé z řad vysokého managementu a ekonomičtí analytici. Komplexnost měření je nejsilnější stránkou tohoto nového přístupu. Na druhou stranu zahrnutí nejen pevných dat, ale také dat kvalitativních je však zároveň považováno za jejich slabinu, neboť se zakládá na subjektivních názorech relativně úzké skupiny lidí. S postupem času se ale metodologie vytváření dat měkkých stala velmi propracovanou a tudíž jsou i výsledky výzkumů stále spolehlivější²².

Trend zkoumat konkurenceschopnost nejen z pohledu podnikového, ale vztáhnout tuto disciplínu také na národní, či dokonce na nadnárodní úroveň, se začal objevovat v osmdesátých letech minulého století. Od té doby vzniklo mnoho institucí, jejichž hlavní náplní se stalo měření konkurenceschopnosti zemí z různých úhlů pohledu. Mezi nejčastěji zmiňované indexy patří *Index globální konkurenceschopnosti*, *Žebříček světové konkurenceschopnosti*, *Podnikatelské prostředí*, *Index ekonomické svobody*, *Global Services Location Index* a *Europe Attractiveness Survey*. Každý z těchto uvedených žebříčků je tvořen různými institucemi, zahrnují rozsáhlý počet indikátorů sledovaných ve vybraných zemích. Jelikož jsou tyto žebříčky snadno pochopitelné a rozdíly ve výsledcích velice jasné a zřetelné, jsou velice často demonstrovány jako jeden z hlavních ukazatelů úrovně a vyspělosti zúčastněných zemí. Avšak tento mnohdy až zjednodušený pohled bývá

²⁰ Balcarová, Beneš, 2006.

²¹ Tamtéž.

²² Balcarová, Beneš, 2006.

také častokrát jejich největší slabinou. Je velmi lehké zhodnotit zemi, zda je výkonná či nikoli pouze dle vybraných ukazatelů, ale objektivní zhodnocení si žádá mnohem komplexnější pohled na danou problematiku. Volba různých souborů indikátorů může vést ke zcela odlišným a vzájemně si odporujícím výsledkům.

2.3.1 Index globální konkurenceschopnosti

Světové ekonomické fórum (World Economic Forum, WEF) je nezávislá mezinárodní organizace, jejímž cílem je zlepšení světové situace prostřednictvím zapojení špičkových podnikatelů, politických elit, odborníků z akademických řad a dalších významných představitelů společnosti, kteří pomáhají vytvářet a formovat globální, regionální a průmyslové agendy ²³. Prapůvod vzniku WEF je datován k lednu 1971, kdy došlo k setkání vedoucích pracovníků pod záštitou Evropské komise a Evropských průmyslových sdružení ve švýcarském *Davosu*. Předsedající funkci toho shromáždění se zhostil **Klaus Schwab**, profesor obchodní politiky, jemuž tento významný post zůstal až do současnosti (březen 2013). Tzv. *Evropské manažerské fórum* se následně každoročně opakovalo. Zpočátku bylo zaměřeno na problematiku zaostávání evropského managementu za managementem americkým. K. Schwab však zároveň propagoval zahrnutí všech zúčastněných stran v managementu firmy. Tedy nejenom akcionářů, klientů a zákazníků, ale také zaměstnanců a všech dotčených komunit. V roce 1987 došlo ke změně názvu na současné Světové ekonomické fórum v souvislosti s potřebou zahrnout do těchto jednání všechny významné globální hráče ²⁴.

Jednou z předních činností WEF je pravidelné publikování *Ročenky globální konkurenceschopnosti* (The Global Competitiveness Report, GCR), na základě které je příslušným zemím od roku 2005 přiřazen *Index globální konkurenceschopnosti* (Global Competitiveness Index, GCI). Poslední hodnotící zpráva s názvem *Global competitiveness report 2012 – 2013* zahrnuje rekordních 144 posuzovaných států a jejich celkové pořadí je zobrazeno v Příloze č. 1.

Přístup k hodnocení dle GCR si ve snaze zavést nejlepší metodické postupy prošel dlouholetým vývojem. Jeho dnešní podoba vychází z ročenky z roku 2008 – 2009 kdy došlo k důležitým metodickým změnám tím, že byl vytvořen jednotný a plně integrovaný index namísto dvou, které byly používány v letech předchozích.

²³www.weforum.org, 2013a.

²⁴www.weforum.org, 2013b.

WEF definuje konkurenceschopnost jako soubor institucí, politik a faktorů, které určují úroveň produktivity země. Produktivita pak určuje úroveň prosperity, kterou dané hospodářství nabízí. Úroveň produktivity také určuje míru výnosu z investic v ekonomice, což je základní hnací silou pro růst cen v ekonomice. Jinými slovy konkurenceschopnější ekonomika je ta, která se vyznačuje udržitelným růstem. Do pojmu konkurenceschopnosti pak WEF také zahrnuje statické a dynamické složky. Produktivita země tedy určuje schopnost udržovat vysokou úroveň příjmů. Jedním z hlavních ukazatelů je také opětovné investování v rámci dané ekonomiky, což je jedním z klíčových faktorů vyjadřujících potenciál ekonomického růstu ²⁵.

Pro měření hodnoty GCI jsou používána statistická data, která jsou čerpána z mezinárodně uznávaných agentur, jako je třeba *Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj* (Organisation for Economic Co-Operation and Development, OECD), *Organizace OSN pro výchovu, vědu a kulturu* (United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization, UNESCO), *Mezinárodní měnový fond* (International Monetary Fund, IMF), *Světová zdravotnická organizace* (World Health Organization, WHO) a také samozřejmě ze zdrojů WEF.

Jednotlivé faktory tvořící motor konkurenceschopnosti jsou dle WEF seskupeny do následujících 12 pilířů ²⁶:

1. pilíř: Instituce

Institucionální prostředí je determinováno právním a administrativním rámcem, v němž firmy a vlády vytvářejí bohatství. Význam pevného a spravedlivého institucionálního prostředí se v současné době hospodářských a finančních krizí ještě více upevnil a jeho správné fungování je nezbytné pro navrácení důvěry role státu v ekonomice na mezinárodní úrovni. Kvalita institucí má silný vliv na konkurenceschopnost a růst, ovlivňuje investiční rozhodnutí, organizaci výroby a hraje klíčovou roli pro spravedlivou distribuci napříč společenským spektrem. Rovněž důležitý je vládní postoj k trhu a efektivnost jeho operací je základem pro jeho správné fungování. Nadměrná byrokracie, vysoký stupeň korupce, neprůhlednost veřejných zakázek, nedostatečné poskytování přívětivých podmínek pro podnikatelský sektor, politická závislost soudního systému a mnoho dalších faktorů vedou k růstu nákladů pro podniky a jsou příčinou zpomalení hospodářského vývoje. Důležitou součástí v procesu vytváření bohatství jsou také

²⁵ The Global Competitiveness Report, 2012 – 2013.

²⁶ Tamtéž.

soukromé instituce. Nedávná celosvětová finanční krize byla doprovázena řadou firemních skandálů, které zdůraznily význam transparentního účetnictví a auditu, které by předcházely podobným podvodům a korupci. Indikátory zachycující kvalitu řízení veřejných financí mají při měření konkurenceschopnosti velmi silné opodstatnění a doplňují tak 3. pilíř Makroekonomické stability.

2. pilíř: Infrastruktura

Rozsáhlá a efektivní infrastruktura je důležitá pro řádné fungování ekonomiky. Je významnou součástí pro rozhodnutí o umístění investiční činnosti. Kvalitní infrastruktura snižuje vzdálenost mezi regiony, napomáhá k integraci vnitrostátního trhu a také domácích výrobců či producentů se zahraničními zákazníky. Kromě toho řádně propracovaná infrastrukturní síť, včetně infrastruktury pro spolehlivou distribuci energií, napomáhá k hospodářskému růstu a snižování příjmových nerovností v různých částech státu. Dopravní a komunikační propojení je základním předpokladem pro přístup méně rozvinutých komunit k základním hospodářským činnostem a službám. Usnadnění dopravy, kvalita silnic, železnic, přístavů a dostupnost letecké dopravy napomáhá podnikatelům získat či prodat zboží nebo služby bezpečně a včas a napomáhá flexibilnímu pohybu pracovníků.

3. pilíř: Makroekonomické prostředí

Stabilita makroekonomického prostředí je důležitá pro podnikání a celkovou konkurenceschopnost země. Ačkoli sama o sobě produktivitu nezvyšuje, její nestabilita však ekonomiku jednoznačně poškozuje. Pokud je nutná sanace dluhů minulých období, nemůže efektivně poskytovat služby. Fiskální deficit omezuje schopnost budoucích reakcí vlády na ekonomické cykly a napomáhá tak k opatřením, které by zvýšily konkurenceschopnost země. Pokud není zajištěna stabilita makroekonomického prostředí, ekonomika nemůže růst udržitelným způsobem. Zvýšení pozornosti směrem k makroekonomické stabilitě v poslední době souvisí s dluhovou krizí některých evropských zemí, pro které byla finanční podpora z IMF a z nástrojů eurozóny životně důležitá. Tento pilíř hodnotí stabilitu makroekonomického prostředí, avšak není přímo zaměřen na faktory řízení veřejných účtů vládou, tento rozměr je totiž zachycen v pilíři Institucionálním.

4. pilíř: Zdraví a základní vzdělání

Zdravá pracovní síla je zásadní pro to, aby se země stala produktivní a tedy i konkurenceschopnou. Pracovníci, kteří jsou nemocní, nemohou naplno využít svůj potenciál a jsou tedy méně produktivní. Špatný zdravotní stav vede k vysokým nákladům souvisejícím s léčbou a je důvodem k vysoké absenci a nižší pracovní výkonnosti. Tento pilíř je také zaměřen na rozsah a kvalitu základního vzdělání obyvatel. Vzdělání zvyšuje lidský kapitál, flexibilitu při změně zaměstnání a využitelnost každého pracovníka, což posiluje jejich úspěšnost na trhu práce a schopnost přizpůsobit se nevyhnutelným změnám. Z dlouhodobého hlediska je tedy důležité nepodcenit tyto důležité faktory při současných nutných rozpočtových škrtech.

5. pilíř: Vyšší vzdělání a odborná příprava

Čím vyšší a rozsáhlejší je vzdělání obyvatel, tím větší je pravděpodobnost úspěchu při hledání efektivnějších způsobů výroby, distribuce, řešení různých problémů a nalézání inovativnějších řešení, a tím také dochází k posilování celkové konkurenceschopnosti dané země. Zejména dnešní současná doba globalizace si žádá velké množství vzdělaných pracovníků, kteří jsou schopni provádět složité úkoly a jsou schopni rychle se přizpůsobit neustále se měnícímu prostředí. Tento pilíř měří počet zapsaných studentů do sekundárního a terciárního studia a zahrnuje také hodnocení kvality vzdělání z pohledu podnikatelské komunity. Pilíř taktéž zohledňuje odborná školení, která jsou poskytována v rámci zaměstnání, a která jsou v mnoha ekonomikách stále opomíjena.

6. pilíř: Efektivnost trhu se zbožím

Země s efektivním trhem se zbožím dokáže produkovat správnou kombinaci produktů a služeb tak, aby vyhověly domácí poptávce. Zde je velmi důležitá zdravá tržní konkurence a to jak vnitřní, tak i v rámci trhu zahraničního. Nejlepší možné prostředí pro výměnu zboží se vyznačuje minimálními obchodními překážkami ze strany vládních intervencí. Chybící kvalitní či naopak značně omezující daňový systém a různá diskriminační pravidla mají na trh také velmi negativní vliv. Efektivita trhu taktéž závisí na otevřenosti ekonomiky, míře protekcionistických opatření a samozřejmě také na kupní síle či orientaci zákazníka.

7. pilíř: Efektivnost trhu práce

Efektivita a flexibilita jsou základními podmínkami pro co nejlepší přiřazení a využití pracovní síly. Pro zajištění tohoto stavu je nezbytný snadný přesun pracovníků z jedné

ekonomické aktivity do druhé rychle a při nízkých nákladech. Nepostradatelným faktorem kromě snadného přesunu je pro zajištění efektivity trhu práce také snižování překážek při vstupu na tento trh, jasné vymezení vztahů mezi zaměstnanci a zaměstnavateli a zamezení jakékoli diskriminace.

8. pilíř: Úroveň rozvoje finančních trhů

Nedávná hospodářská krize poukázala na důležitou roli dobře fungujícího finančního sektoru. Účinný finanční sektor alokuje národní zdroje stejně jako ty, které přicházejí ze zahraničí a snaží se o jejich využití co nejefektivnějším způsobem. Důkladné a zodpovědné posouzení rizika je proto klíčovým elementem pro tyto trhy a podnikové investice jsou důležitým elementem pro růst produktivity. Proto ekonomiky vyžadují sofistikované finanční trhy, které umožní soukromému sektoru zajistit nezbytný kapitál pro tvorbu těchto investic. Pro určení konkurenceschopnosti se v rámci tohoto pilíře zohledňuje dostupnost půjček poskytovaných bankovním sektorem, regulace trhů s cennými papíry, rizikový kapitál a další finanční produkty. Je třeba, aby byl bankovní sektor důvěryhodný a transparentní stejně jako zajištění ochrany investorů a dalších účastníků v celém hospodářství.

9. pilíř: Technologická připravenost

V dnešním globalizovaném světě je kladen důraz na technologie, které v souvislosti s konkurenceschopností stále více nabývají na významu. Pilíř Technologické připravenosti měří pružnost, s níž je ekonomika schopna přijímat nové technologie a aplikovat je v rámci zvýšení produktivity průmyslu. Velký důraz je zde kladen na schopnost plně využít informace a komunikační technologie jak v každodenních činnostech, tak také ve výrobních procesech. Schopnost adaptace na nové komunikační technologie by měla existovat, ať už vznikly v dané zemi, nebo byly importované ze zahraničí.

10. pilíř: Velikost trhu

Velikost trhu má významný vliv na produktivitu, protože velké trhy umožňují firmám využívat úspor z rozsahu. Dříve byly trhy do značné míry omezeny hranicemi daného státu, v souvislosti s dnešní úrovní globalizace však lze domácí trhy do jisté míry nahradit trhy zahraničními. Empirické důkazy ukazují na pozitivní souvislost otevřenosti trhů s ekonomickým růstem zejména pro malé ekonomiky. Konkrétním případem ilustrujícím význam velikosti trhu v souvislosti s konkurenceschopností je odstraňování obchodních bariér v rámci Evropské integrace. Redukce obchodních bariér a harmonizace norem

v *Evropské unii* (European Union, EU) přispěly ke zvýšení vývozu, existuje zde však stále mnoho překážek, zejména co se služeb týče, které brání jednotnému trhu v pravém slova smyslu.

11. pilíř: Sofistikovanost podniků

Sofistikované obchodní praktiky vedou nepochybně k vyšší efektivitě při výrobě zboží a služeb. Sofistikovanost podniků se skládá ze dvou hlavních komponentů: z kvality obchodních sítí v zemi a kvality operací a strategií jednotlivých firem. Tyto faktory jsou významné zejména pro rozvinuté ekonomiky, které již ve značné míře vyčerpaly základní zdroje pro zvýšení produktivity. Kvalita podniků a na území daného státu je měřena množstvím a kvalitou místních dodavatelů a rozsahem jejich vzájemného působení. Důležitost tohoto propojení je velice významná. Typickým případem jsou klastry, které vytvářejí lepší příležitost pro rozvoj inovací a zároveň jsou snižovány překážky vstupu na trh pro nové firmy. Úspěšné strategie a účinné výrobní, distribuční, marketingové a další procesy mohou být následně přelévány do celé ekonomiky a pozitivně tak působit na růst sofistikovanosti podniků různých obchodních odvětví různých regionů daného státu.

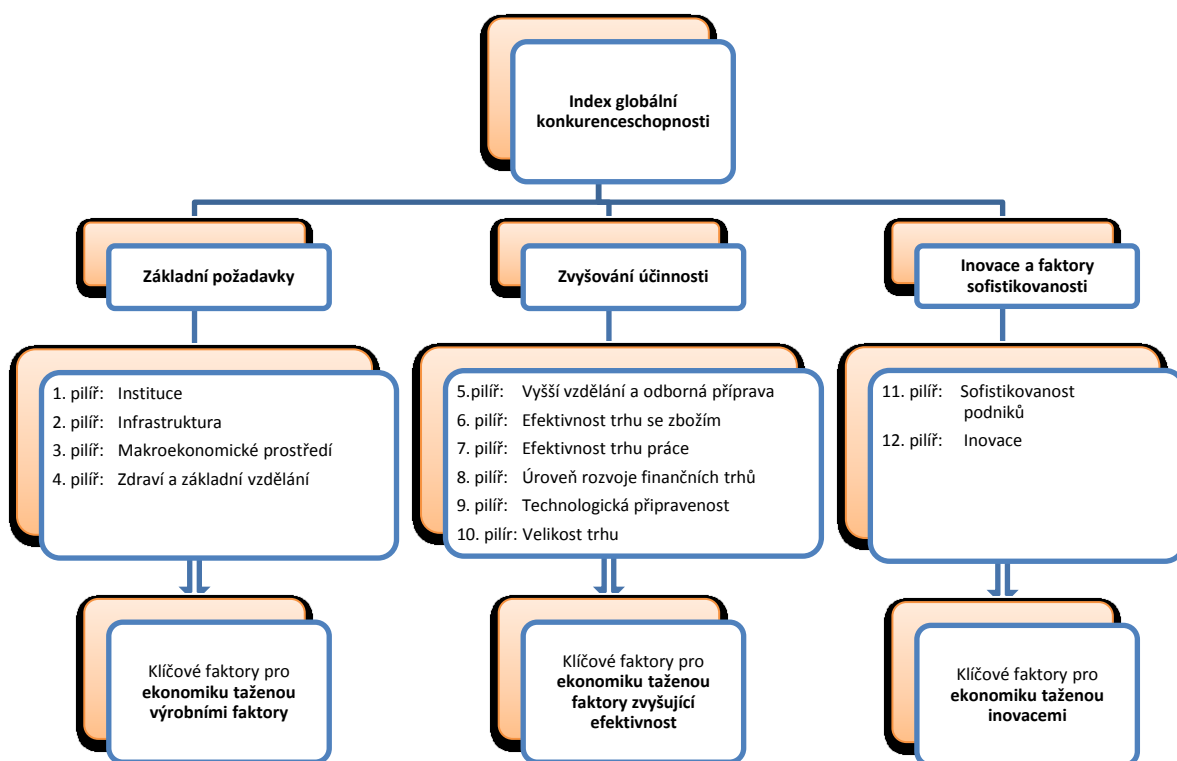
12. pilíř: Inovace

Poslední z pilířů konkurenceschopnosti je zaměřen na technologické inovace. Na rozdíl od krátkodobého pohledu na zvyšování produkce, ke které dochází prostřednictvím vyššího či intenzivnějšího využívání zdrojů, je z dlouhodobého hlediska důraz kladen zejména na posun hranice produkčních možností, pro který jsou inovace jedním ze základních předpokladů. Zatímco méně vyspělé země mohou stále zlepšovat svou produktivitu aplikací stávajících technologií, ty země, které již dosáhly inovační fáze, musí stále navrhovat a rozvíjet špičkové výrobky a postupy nezbytné pro udržení své konkurenční výhody a posunout se tak k činnosti se stále vyšší přidanou hodnotou. Tento postup vyžaduje, aby bylo místní prostředí příznivé pro tyto inovační činnosti, a aby byla dostatečně podporována jak ze soukromého, tak veřejného sektoru. To znamená zajištění investic do výzkumu a vývoje, přítomnost vysoce kvalitních vědeckých institucí, které umí generovat základní znalosti potřebné k budování nových technologií a spolupráce nejenom mezi nimi, ale také mezi univerzitami a průmyslem.

Pilíře Indexu globální konkurenceschopnosti jsou rozděleny mezi tři základní oblasti, a to mezi základní požadavky, zvyšování účinnosti a inovace a faktory sofistikovanosti. Oblasti

jsou rozloženy dle důležitosti pro ekonomiky v různých fázích svého vývoje. Tento systém je znázorněn v následujícím obrázku.

Obrázek 2. 1 Struktura indexu globální konkurenceschopnosti



Zdroj: Global competitiveness report 2012 – 2013; vlastní úprava

Jednotlivé pilíře mají tendenci se navzájem posilovat a slabost jednoho může mít negativní dopad na ostatní. Například kvalitních inovačních kapacit bude možno jen velmi těžko dosáhnout bez zdravé, dobře vzdělané a vyškolené pracovní síle, bez schopnosti absorbování nových technologií, dostatečného financování výzkumu a vývoje a efektivního umístění zboží na trh. Přestože jsou pilíře součástí jednoho indexu, jednotlivá opatření jsou vykazována v těchto pilířích samostatně, neboť umožňují podrobný přehled o tom, ve kterých oblastech mají příslušné země slabiny a které je tedy nutno posílit.

Fáze vývoje ekonomik dle GCI

Faktory jednotlivých pilířů jsou měřeny ve všech státech ročenky, avšak pro různé ekonomiky platí různé priority, na které je třeba se zaměřit. Na příklad nejlepší způsob jak posílit konkurenceschopnost Kambodži není stejný jako pro Německo, každá země se nachází v různých fázích vývoje. Proto GCI rozlišuje tři fáze vývoje ekonomik a pro každou z nich jsou přiřazeny různé oblasti.

První fází dle GCI je *ekonomika, která je poháněna výrobními faktory*. Ta se vyznačuje nízkou kvalifikovanou pracovní silou, konkurence firem probíhá na základě cen, obchod je zaměřen na základní produkty či komodity, produktivita je nízká stejně tak, jako ceny. Udržení konkurenceschopnosti v této fázi vývoje závisí především na dobře fungujících veřejných a soukromých institucích (1. pilíř), dobře rozvinuté infrastruktuře (2. pilíř), stabilním makroekonomickém prostředí (3. pilíř) a zdravé pracovní síle, která získala alespoň základní vzdělání (4. pilíř).

Jakmile se země stává konkurenceschopnější, roste produktivita a mzdy, roste celkový rozvoj státu. Země, která se již vymanila z první fáze a nachází se ve fázi *ekonomiky poháněné faktory zvyšující efektivnost*, se vyznačuje rozvojem efektivních výrobních procesů, zvyšováním kvality výrobků, roste počet vysokoškolsky vzdělaných občanů a obyvatel s odbornou přípravou (5. pilíř), efektivním trhem se zbožím (6. pilíř), dobře fungujícím trhem práce (7. pilíř), rozvinutými finančními trhy (8. pilíř), schopností využít výhod stávajících technologií (9. pilíř) a velkým domácím či zahraničním trhem (10. pilíř).

Země nacházející se v poslední fázi a její *ekonomika je poháněna inovacemi*, si bude moci vyšší mzdy a životní standard udržet pouze tehdy, pokud bude její činnost schopna soutěžit s novými a jedinečnými výrobky, službami či výrobními procesy. V této fázi ekonomika musí klást důraz na produkci nového a odlišného zboží prostřednictvím nových technologií (12. pilíř), anebo sofistikovanými výrobními procesy a inovacemi (11. pilíř). Rozdělení zemí dle těchto kategorií je znázorněno v Příloze č. 2.

Aby celkový výsledek GCI byl vzhledem k situaci státu co nejobjektivnější, váha jednotlivých pilířů je rozdělena dle fáze, ve které se ekonomika nachází, což je určeno dvěma faktory. Prvním z nich je úroveň HDP/obyvatele a druhým je podíl vývozu nerostných surovin na celkovém exportu, které se zohledňuje u zemí, jež jsou bohaté, ale tato prosperita je založena na těžbě zdrojů. Váhové rozložení indexu uvádí následující tabulka.

Tabulka 2.1 Váhové rozložení subfaktorů GCI dle příjmové úrovně

	Fáze rozvoje				
	Ekonomika poháněna výrobními faktory	Fáze přechodu do 2. etapy	Ekonomika poháněna faktory zvyšující efektivnost	Fáze přechodu do 3. etapy	Ekonomika poháněna inovacemi
HDP/obyvatele*	< 2 000	2 000-2 999	3 000-8 999	9 000-17 000	> 17 000
Váha pro subindex základních požadavků	60 %	40 – 60 %	40 %	20 – 40 %	20 %
Váha pro subindex zvyšování účinnosti	35 %	35 – 50 %	50 %	50 %	50 %
Váha pro subindex inovací a faktorů sofistikovanosti	5 %	5 – 10 %	10 %	10 – 30 %	30 %

Zdroj: Global competitiveness report 2012 – 2013; vlastní úprava

* Pro hospodářství s vysokou závislostí na nerostných surovinách HDP na obyvatele není jediným kritériem pro určení stupně vývoje.

2.3.2 Žebříček světové konkurenceschopnosti

Mezinárodní institut rozvoje řízení (International Institute for Management Development, IMD) byl založen v lednu roku 1990 se sídlem v Lausanne ve Švýcarsku, jako nástupce dvou dříve samostatných podnikatelských škol²⁷. Vizi IMD je stát se nejlepší světovou institucí v rámci níž bude docházet k rozvoji nejúspěšnějších světových vůdců, ať už jednotlivců, týmů či organizací. IMD však neslouží pouze k poskytování špičkových vzdělávacích programů, ale také se zabývá výzkumnou činností a každoročním srovnáním světové konkurenceschopnosti vybraných států. K první publikaci *Ročenky světové konkurenceschopnosti* (World Competitiveness Yearbook, WCY) došlo již v roce 1989. V roce 2012 IMD ve své ročence sledovala celkem 59 zemí všech světových kontinentů, avšak pouze jediný stát z Afriky. Umístění jednotlivých zemí v tomto žebříčku je zobrazeno v příloze č. 3. WCY posuzuje schopnost zemí vytvářet a udržovat prostředí, které udrží a zvýší svou konkurenceschopnost. Srovnání tentokrát proběhlo na základě 329 kritérií, která již tradičně byla seskupena do čtyř hlavních skupin. Základní rozdělení je uvedeno v následující tabulce.

²⁷www.imd.org, 2006a.

Tabulka 2.2 Faktory konkurenceschopnosti dle IMD

Ekonomická výkonnost (78 kritérií)	Efektivnost vlády (70 kritérií)	Efektivnost podniků (67 kritérií)	Infrastruktura (114 kritérií)
Domácí ekonomika	Veřejné finance	Produktivita	Základní infrastruktura
Mezinárodní obchod	Fiskální politika	Trh práce	Technická infrastruktura
Mezinárodní investice	Institucionální rámec	Finance	Vědecká infrastruktura
Zaměstnanost	Podniková legislativa	Způsoby řízení	Zdraví a životní prostředí
Ceny	Sociální rámec	Postoje a hodnoty	Vzdělání

Zdroj: Worldcompetitiveness.com, 2013; vlastní úprava

Nejvíce rozšiřovanou oblastí v posledních letech je oblast infrastruktury, jejíž jednotlivé prvky, především vzdělání a znalosti, v souvislosti s konkurenceschopností nabývají stále více na významu. Každý dílčí subfaktor, nezávisle na počtu kritérií, které obsahuje, má v celkové konsolidaci výsledků stejnou 5% váhu. Kritéria hodnotící konkurenceschopnost ze 2/3 zahrnují tvrdá statistická data a z 1/3 data měkká, která jsou odvozena ze subjektivních šetření ²⁸.

WCY hodnotí a analyzuje schopnost národů vytvořit a udržet prostředí, ve kterém mohou podniky spolu konkurovat. Hlavním předpokladem je, že vytváření bohatství probíhá na úrovni podniků bez ohledu na jejich vlastnictví. Podniky však působí v národním prostředí, které zvyšuje či naopak brání jejich schopnost konkurovat na domácím trhu a mezinárodně ²⁹.

Šetření bylo navrženo tak, aby bylo možno měřit konkurenceschopnost skrze měřítko, která nelze snadno kvantifikovat. Jsou jimi například postupy řízení, pracovně právní vztahy, korupce, otázky životního prostředí nebo kvalita života. Jedním z hlavních cílů je co nejvěrohodněji popsat vnímání současné a budoucí konkurenceschopnosti. Odezvy tohoto charakteru jsou aktuálnější a lépe odrážejí současnou realitu nežli pevné údaje, které jsou častokrát velmi ovlivněny časovým zpožděním. Průzkumy jsou zasílány předním podnikatelským sférám, které představují průřez podnikatelské komunity v každé

²⁸ www.imd.org, 2006b.

²⁹ Tamtéž.

hodnocené zemi (průmyslu primárnímu³⁰, výrobnímu a služeb). K zajištění relevantního statistického výsledku je velikost vzorku vybírána úměrně dle podílu jednotlivých sektorů na *Hrubém domácím produktu* (HDP³¹) země. Zástupci vrchního a středního managementu hodnotí současnou a očekávanou míru konkurenceschopnosti podmínek dané země v rámci vytváření příznivých podmínek pro podnikání. Tato metodika napomáhá sběr kvalitních informací, které jsou založeny na znalosti konkrétního prostředí. Odpovědi jsou následně zasílány zpět IMD³².

Základním stavebním kamenem pro sestavení žebříčku je tzv. standardizovaná hodnota (SDT value). Prvním krokem pro sestavení celkového pořadí je výpočet SDT pro každé kritérium pomocí dostupných údajů jednotlivých ekonomik. Následně dochází k seřazení států za pomoci 246 kritérií, přičemž 131 z nich tvoří tvrdá a 115 měkká data. Zbývajících 83 kritérií slouží spíše k informativním účelům a nejsou zahrnuty do celkové agregace pro sestavení výsledných hodnot. Samozřejmě jsou zde zohledněny také faktory, kdy nejvyšší hodnota automaticky neznamena nejlepší výsledek (např. růst spotřebitelských cen) a v takovýchto případech se používá reverzní pořadí. Jelikož jsou údaje všech ekonomik takto standardizované, mohou být sloučeny k výpočtu indikátorů. Na základě výsledné hodnoty, tzv. skóre, se následně vypočítá hodnocení pro Celkový žebříček, Faktory konkurenceschopnosti a Žebříček subfaktorů³³.

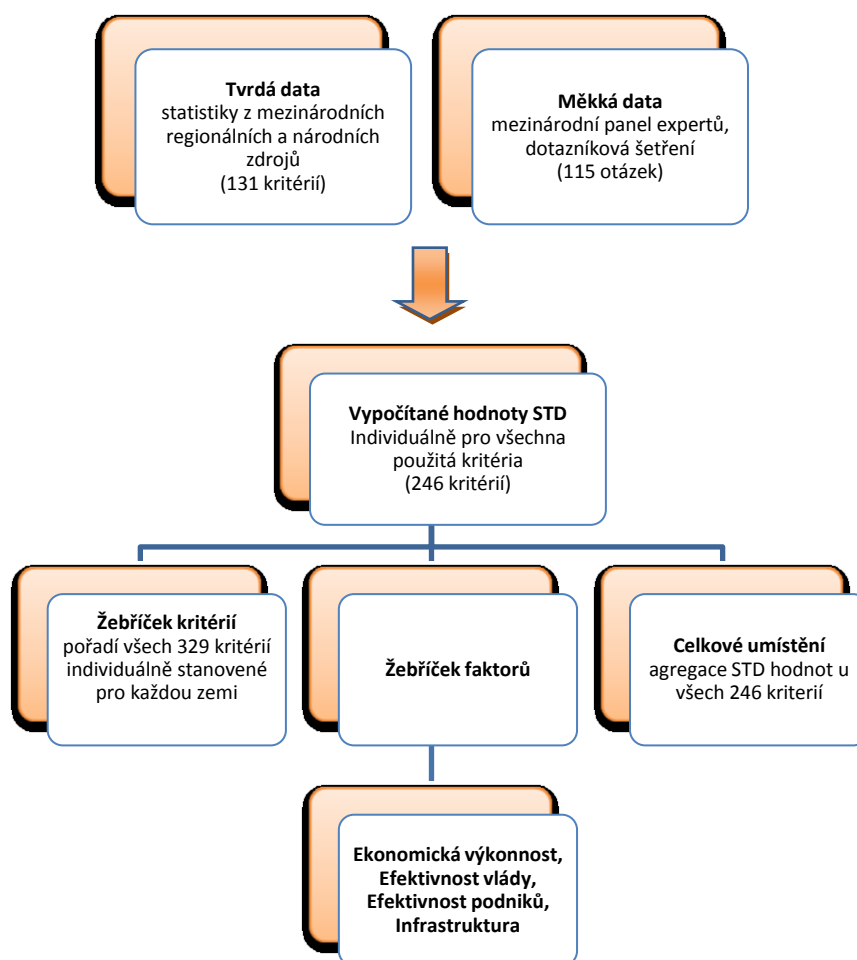
³⁰ Do tohoto průmyslu je řazeno zemědělství, lesnictví, rybolov, hornictví a těžbu nerostů.

³¹ Peněžní vyjádření celkové hodnoty statků a služeb nově vytvořených v daném období na určitém území, slouží ke stanovení výkonnosti ekonomiky.

³² V roce 2012 IMD obdržela celkem 4 210 odpovědí, které byly zaslány 59 zeměmi světa. The IMD WCY Executive Opinion Survey, 2012.

³³ Methodology and Principles of Analysis, IMD World Competitiveness Yearbook, 2012.

Obrázek 2. 2 Metodika výpočtu pořadí dle WCY



Zdroj: Methodology and Principles of Analysis, IMD World Competitiveness Yearbook, 2012; vlastní úprava

WCY je dynamickým a neustále aktualizovaným měřítkem pro rozhodování. Podnikatelské komunitě napomáhá k investičnímu plánování, vládám poskytuje srovnání vlastních politik s politikami dalších států v celosvětovém měřítku a akademická obec získává cenné informace, které jí napomáhá lépe pochopit a analyzovat jak národy (a ne pouze podniky) soutěží na světových trzích ³⁴.

Přesný výčet aspektů, které by měla definice konkurenceschopnosti obsahovat, a které by byly všemi zcela akceptovány, se doposud stanovit nepodařilo. Obecně však lze konstatovat, že konkurenceschopný je ten subjekt, který dokáže dosahovat lepších výsledků prostřednictvím inovativnějších přístupů při minimalizaci negativních dopadů. Nejméně komplikované srovnání, které je zároveň všeobecně uznávané a akceptované, je

³⁴ Methodology and Principles of Analysis, IMD World Competitiveness Yearbook, 2012.

srovnání na mikroekonomické úrovni. Konkurenceschopný podnik lze snadno odhalit prostřednictvím tržního podílu, plnění závazků, vyšší kvality a dobrému vztahu k podnikovému okolí. Ačkoli lze v rámci těchto vlastností vysledovat jistou analogii s vlastnostmi státního celku, tolerance ohledně vypovídací schopnosti v souvislosti se stanovením úrovně konkurenceschopnosti je již značně nižší. I přes argumenty odpůrců tohoto přístupu však nelze popřít, že za úspěšnější stát lze označit takový státní celek, který disponuje zdravým ekonomickým prostředím, kvalitní infrastrukturou či efektivním regulačním a administrativním systémem, což následně vede k udržitelnému růstu životní úrovně. Specifickou úroveň tvoří mezo – úroveň, což je prostor, ve kterém díky existenci veřejných statků, sdílení znalostí a informací a lepším podmínkám, získávají participující subjekty jistou výhodu oproti subjektům mimo tento prostor.

Makroekonomickou konkurenceschopnost lze měřit na základě jak pevných makroekonomických či jiných statistických údajů, tak subjektivním vnímání účastníků systému. Světové ekonomické fórum, které působí již od roku 1971, hodnotí ve své Ročence globální konkurenceschopnosti země dle 12ti kritérií, které jsou touto institucí považovány pro rozvoj konkurenceschopnosti jako primární, přičemž je zde zároveň zohledněna fáze vývoje jednotlivých ekonomik. Mezinárodní institut rozvoje řízení sleduje základní aspekty konkurenceschopnosti v rámci čtyř hlavních faktorů. Tyto dva přístupy se liší zejména v odlišné metodice výpočtu, počtu kritérií a množství posuzovaných států. Mezi společné znaky těchto dvou přístupů pak patří každoroční aktualizace pořadí, využití pevných i měkkých dat a podobné vnímání nejdůležitějších složek konkurenceschopnosti.

Negativní vývoj poslední doby měl za následek zhoršení důležitých faktorů nezbytných pro ekonomický růst, výkonnost podniků a zlepšení životní úrovně obyvatel. Udržení či posilování konkurenceschopnosti je tak v mnoha zemích velice obtížné. Následující text této práce bude proto zaměřen na příčiny, vývoj a dopady ekonomické a dluhové krize v jedné z nejproblematictějších zemí Evropské unie – Portugalsku, Itálii, Irsku, Řecku a Španělsku, označovaných také jako tzv. země PIIGS.

3 CHARAKTERISTIKA ZEMÍ PIIGS A JEJICH AKTUÁLNÍCH PROBLÉMŮ

PIIGS je akronym vytvořený z počátečních písmen anglických názvů Portugalska, Irska, Itálie, Řecka a Španělska a jeho původní podoba PIGS, která nezahrnovala Itálii, v doslovném překladu znamená „prasata“ (tento odkaz je však i po připojení Itálie stále velmi zřejmý). Spojení PIIGS vešlo do podvědomí v průběhu nedávné hospodářské krize a je jakýmsi odkazem na státy s nejhorší finanční situací a s nejvyšším vládním dluhem. Tato nálepka jde však díky svému významu mnohem dále a to nejen v kontextu krize ekonomické, ale také politické a země jsou vnímány jako odstrašující případ, jak vážné následky může mít nezodpovědné zacházení s veřejnými prostředky.

3.1 Vznik, průběh hospodářské krize a její následky

Kořeny nedávné finanční krize sahají vskutku hluboko a to až k roli dolaru jako hlavní poválečné rezervní měny, kdy americká ekonomika byla dlouhodobě tlačena k deficitům obchodní bilance. Do USA bylo dováženo zboží z celého světa mimo jiné pro účel získání rezervních dolarů. Ty pak nebyly zpětně navraceny na americký trh následným odkupem amerického zboží, ale byly drženy jako rezervy. Spojené státy pak mohly dlouhodobě spotřebovávat více, než samy vytvářely. Po vypuknutí boomu vládních dluhopisů a finančního trhu navíc vznikla příležitost, jak tyto dolarové rezervy uložit a zhodnotit. Tento systém fungoval poměrně dlouho bez větších problémů, avšak hromadění dolarových rezerv v posledních deseti letech značně zesílilo, a to zejména v Asii. Asijské státy, které si na konci devadesátých let prošly finanční krizí, si po léta hromadily velký rezervní polštář. To ve spojení s proexportní politikou asijských zemí a růstem cen surovin bylo jednou z hlavních příčin globální nerovnováhy³⁵.

Makroekonomické příčiny krize mají tedy původ především v nadbytku likvidity, který se však projevoval spíše v rychle rostoucích cenách aktiv než v cenách zboží a služeb a také v nízkých úrokových sazbách, které ještě více podpořily rychlou úvěrovou expanzi. Ačkoli docházelo k rychle rostoucímu objemu úvěrů při nízké inflaci spotřebitelských cen, americká centrální banka nijak nezpřísnila svou monetární politiku, což se následně

³⁵ Janáčková, 2010.

projevilo v rostoucí nerovnováze na finančních a komoditních trzích. Snahy o stále větší rozšíření trhu hypotečních úvěrů v USA vedly k poskytování hypoték i těm rizikovým klientům, kteří nemohli poskytnout dostatečné záruky na jejich splacení. Cenová bublina se vytvářela již od roku 2000 prostřednictvím poměrně laxního přístupu hypotečních institucí k poskytování úvěru a očekávání, že ceny na trhu amerických nemovitostí nadále porostou a hodnota záruk bude tedy vždy dostatečnou pojistkou pro případ osobního bankrotu. Tato situace však nezůstala pouze v USA, ale díky téměř plně liberalizovaným národním trhům se přelila i do řady evropských zemí. Snadná dostupnost hypotečních a spotřebitelských úvěrů posílila trend života na dluh obyvatelstva v USA a hypotéky se dokonce začaly považovat za zajímavé aktivum do portfolií investičních bank³⁶. Tento neustálý tok peněz bylo třeba zhodnotit, což ale šlo pouze za přijímání stále vyššího rizika při poskytování úvěrů a hypoték. Americké banky si však s tímto problémem poradily po svém, za účelem rozložení rizika na více finančních institucí tyto problematické úvěry odprodávaly či rozporcovaly a následně kombinovaly do nových aktiv. Takovýmto transformovaným a tudíž „méně rizikovým“ produktům se dostalo důvěry od ratingových agentur, které pak přispěly k jejich prodeji do celého světa jako bezpečnou investici³⁷.

Za účelem úspory domácností tedy klesaly do záporných hodnot, zatímco roční nominální míra růstu hypotečních úvěrů překračovala v letech 2001 - 2006 hodnotu 10 %. K destabilizaci však také značnou mírou přispěla vládní politika USA. Zatímco v zemích EU probíhalo poskytování hypotečních úvěrů celkově odpovědněji a obezřetněji, trh v USA postrádal dostatečnou regulaci či alespoň přehled o činnostech vládou podporovaných hypotečních agentur *Fannie Mae* (Federal National Mortgage Association) a *Freddie Mac* (Federal Home Loan Mortgage Corporation)³⁸.

V roce 2006 došlo v důsledku inflačních tlaků ke zvýšení úrokových sazeb. Následně pak došlo k nevyhnutelnému splasknutí cenové bubliny, což odstartovalo počátek krizové situace již v roce 2007. Tato krize se postupem času přelila do dalších sektorů ekonomiky USA a rozšířila se do dalších zemí. V letech jejího trvání (2008 – 2009) se některé země dostaly na pokraj bankrotu (Island, Maďarsko, Lotyšsko, Rumunsko) a byly nuceny čerpat mezinárodní finanční pomoc od IMF. Na tento negativní vývoj většina zemí reagovala prostřednictvím uvolnění měnové a fiskální politiky, tedy snížením úrokových sazeb a finanční injekcí do ekonomiky své země. Výsledkem byl následný výrazný nárůst

³⁶ Mráček, 2011.

³⁷ Janáčková, 2010.

³⁸ Mráček, 2011.

rozpočtových deficitů a veřejných dluhů. Mnoho států eurozóny přišlo o své vysoké ratingy, došlo k pádu vlád např. v Irsku, Portugalsku, Španělsku, Řecku či v Itálii a opakovaně jsou organizovány masové protesty proti přijímaným protikrizovým opatřením. Finanční a ekonomická krize však nepřinesly pouze nové problémy, ale také odhalily a zvýraznily ty, se kterými se ekonomiky již delší dobu potýkaly ³⁹.

Následující výklad bude zaměřen na přiblížení základních charakteristik již výše zmiňovaných zemí PIIGS, na příčiny, průběh, dopady a současný vývoj ekonomik, resp. jejich základních ukazatelů v letech 2004 do roku 2011. Osmiletá časová řada byla zvolena z důvodu úsilí pokrytí vývoje před, během a po přeměně krize ekonomické v krizi dluhovou. Zvolený počátek sledovaného období souvisí s novou podobou EU po jejím 5. a zároveň největším rozšíření v roce 2004 a hodnoty jsou sledovány až do roku 2011, tedy prozatím posledního roku, pro nějž jsou níže sledovaná data dostupná.

3.2 Portugalsko

Portugalsko je republikou s parlamentní demokracií s hlavním městem *Lisabon*. Nachází se v jihozápadní Evropě západně od Španělska a hraničí s *Atlantským oceánem*. Portugalsko svůj status mezinárodní velmoci ztratilo na konci 18. a na začátku 19. století. Revoluce, která sesadila do té doby vládnoucí monarchii, proběhla v roce 1910 a o dvanáct let později se portugalským premiérem stal **António Oliveira de Salazar**, který nastolil autoritářský režim tzv. *Estado Novo* (Nový režim). Diktatura byla ukončena až šest let po Salazarově smrti vojenským převratem v dubnu 1974. Do EU vstoupilo Portugalsko v roce 1986 a členem eurozóny je od roku 1999.

S celkovou rozlohou 92 090 km² je 111. největší zemí světa. Dle údajů z července 2012 se v Portugalsku nachází 10 781 459 počet obyvatel ⁴⁰. Prezidentem je od roku 2006 **Anibal Cavaco Silva**, který byl znovu zvolen v roce 2011. V témže roce proběhly také předčasné volby, kdy se vítězem stala středopravicová *Sociálnědemokratická strana*, v jejímž čele stojí **Pedro Manuel Mamede Passos Coelho**. Tyto předčasné volby byly výsledkem nespokojenosti obyvatel se současnou ekonomickou situací Portugalska a se způsoby s jakými se s ní *Socialistická strana* **José Sócrata** snažila vypořádat. Socialistická strana, která byla u moci již od roku 2005, nedokázala prosadit důležitý balíček úsporných

³⁹ Mráček, 2011.

⁴⁰ www.cia.gov, 2013a.

opatření a Portugalsko se muselo 7. dubna 2011 obrátit s žádostí o pomoc na Evropskou unii a Mezinárodní měnový fond. Program na záchranu portugalské ekonomiky s příslibem podpory, ve výši 78 mld. Eur, byl přijat 17. května téhož roku a měl by být ukončen v polovině roku 2014 ⁴¹. Mezi stanovené podmínky těchto půjček patří realizace strukturálních reforem v Portugalsku, vytváření nových pracovních míst, zvýšení konkurenceschopnosti a konsolidaci veřejných financí.

Portugalsko se po vstupu do EU stalo diverzifikovanou ekonomikou orientovanou především na sektor služeb. V následujících dvou desetiletích docházelo k velkému množství privatizací státních podniků, liberalizaci obchodu a finančních trhů. V roce 1998 země splnila podmínky do zapojení do hospodářské a měnové unie a od 1. ledna 2002 přijala Euro jako svou oficiální měnu. V devadesátých letech rostla portugalská ekonomika, ve srovnání s ostatními státy EU, nadprůměrným tempem. Od roku 2001 však tempo růstu značně zpomalilo. Vláda snížila schodek rozpočtu z 10,1 % HDP v roce 2009 na 4,5 % v roce 2011 prostřednictvím přesunu finančních prostředků určených pro důchodový systém směrem k systému sociálního zabezpečení. V roce 2012 však došlo k jeho dalšímu výraznému navýšení a to zejména z důvodu snížení domácí spotřeby a zvýšení nezaměstnanosti. Chabé vyhlídky na vyšší ekonomický růst tak posílily obavy investorů ohledně schopnosti vlády dosáhnout vytyčených rozpočtových cílů a obnovit trh s dluhopisy ⁴².

Velkým problémem Portugalska je také nepružný trh práce, který brání většímu přílivu zahraničních investic, větší produktivitě a růstu. Portugalsko se také potýká s nízkou produktivitou, vysokou nezaměstnaností, nízkou konkurenceschopností a již zmiňovaným stagnujícím, hospodářským, růstem. Současná vláda usiluje o zvrácení tohoto trendu prostřednictvím posilování flexibility trhu práce a snížením vysoké úrovně veřejného dluhu. Vývoj vybraných ekonomických ukazatelů je představen v následující tabulce.

⁴¹ www.ec.europa.eu, 2013a.

⁴² www.cia.gov, 2013a.

Tabulka 3.1 Vybrané ekonomické ukazatele Portugalska v letech 2004 - 2011

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Nominální HDP/obyvatele (EUR)	16700	17900	18700	19600	19500	18800	19700	19500
HDP/obyvatele v PPS (EU 27 = 100)	77	79	79	79	78	80	80	77
Tempo růstu HDP (%)	1,6	0,8	1,4	2,4	0	-2,9	1,9	-1,6
Konsolidovaný vládní dluh (% HDP)	61,9	67,7	69,4	68,4	71,7	83,2	93,5	108,1
Deficit státního rozpočtu (% HDP)	-4	-6,5	-4,6	-3,1	-3,6	-10,2	-9,8	-4,4
Zaměstnanost (15 - 64 let, %)	67,8	67,5	67,9	67,8	68,2	66,3	65,6	64,2
HICP * (%)	2,5	2,1	3	2,4	2,7	-0,9	1,4	3,6
Výdaje na výzkum a vývoj (% HDP)	0,74	0,78	0,99	1,17	1,5	1,64	1,59	1,5
Počet patentových přihlášek	123	158	184	250	381	571	499	N/A
Export (roční změna v %)	4,1	0,2	11,6	7,5	-0,1	-10,9	8,8	7,5

Zdroj: Eurostat, 2013; OECD, 2013; World Bank, 2013; vlastní úprava

* Harmonizovaný index spotřebitelských cen (Harmonised Index of Consumer Prices, HICP) byl zaveden za účelem měření spotřebitelské inflace podle metodiky, která umožňuje objektivní srovnání bez ohledu na rozdílnosti v sestavování cenových indexů v zemích EU.

Vývoj HDP na obyvatele v přepočtu na tzv. standard kupní síly (Purchasing Power Standard, PPS)⁴³, se v roce 2011 propadl na úroveň z roku 2004. Nejnižší úroveň nominálního HDP/obyvatele byla v Portugalsku zaznamenána na samém počátku sledovaného období a až do roku 2007 vykazoval rostoucí tendenci. V roce 2008 došlo k jejímu mírnému snížení, které se dalším roce změnilo v relativně hluboký propad. K poslednímu růstu došlo v roce 2010, kdy úroveň ukazatele byla zcela nejvyšší v celém sledovaném období, o navrácení k opětovnému růstu však vzhledem k situaci v roce 2011 však hovořit nelze. Rok 2009 se stal pro řadu ekonomických ukazatelů této země zcela propadovým. Zcela nejhorší situace byla zaznamenána v případě exportu, kde došlo téměř

⁴³ HDP se rovná celkové peněžní hodnotě statků a služeb, vytvořených národním hospodářstvím výrobními faktory subjektů na území daného státu v daném období (zpravidla 1 rok). Jelikož je každý stát jinak velký a má rozdílný počet obyvatel, je zřejmé, že aby se tento ekonomický ukazatel mohl využít pro mezinárodní srovnání, musí být převeden vzhledem k počtu obyvatel, tj. HDP/obyvatele. Ale protože se dosud v eurozóně nachází pouze 16 států, musí se také zohlednit rozdíly ve směnných kurzech. Je tedy třeba převést tento ukazatel na jednotnou měnu. I to však ještě k úplnému srovnání nestačí, neboť se musí do výpočtů zahrnout také rozdíly mezi cenovými hladinami a dalšími faktory. A právě kvůli potřebě eliminovat tyto vlivy, používáme přepočet HDP na tzv. standard kupní síly, který nám vytváří jakousi umělou společnou měnu (např. kolik korun zaplatíme za to, co v USA stojí 1 dolar).

k 11% propadu oproti roku předchozímu. Tempo růstu v tomtéž roce kleslo o 2,9 %, došlo k rapidnímu růstu deficitu a do záporných čísel se taktéž propadl index HICP. Varovným signálem pro portugalskou ekonomiku je pak také rychlé tempo růstu vládního dluhu a od roku 2008 stále se snižující zaměstnanost.

3.3 Itálie

Konec procesu osvobození a sjednocení tzv. *Risorgimento* (vzkříšení) Itálie se datuje k roku 1870, kdy bylo definitivně k Itálii připojeno také současné hlavní město *Řím*. V roce 1922 byl předsedou vlády zvolen **Benito Mussolini** a právě tehdy začalo první období fašistické diktatury, v rámci které se ve 2. světové válce připojila na německou stranu. Po jeho smrti bylo Italské království v roce 1946 nahrazeno republikou, která byla zakládajícím členem např. *Severoatlantické aliance* (North Atlantic Treaty Organization, NATO) v čí *Evropského hospodářského společenství* (EHS) a následně se připojila k řadě dalších významných mezinárodních organizací. Členem eurozóny je od roku 1999.

Italský poloostrov leží v jižní části Evropy a rozkládá se na 301 340 km². K zemi náleží dva středozemní ostrovy a to Sardinie a Sicílie. Celková populace téměř 61 500 000 obyvatel činí z Itálie 23. nejlidnatější zemi světa ⁴⁴.

Prezidentem Itálie je již od května 2006 **Giorgio Napolitano**, jehož mandát vyprší v květnu 2013. Ačkoli se poslední parlamentní volby odehrály v květnu letošního roku, kvůli patovému výsledku se sestavit vládu prozatím nepodařilo (duben 2013) a tak zde zatím stále formálně vládne vláda **Maria Montiho**. V únorových volbách vyhrála středolevá Demokratická strana, která získala 29,5 % hlasů, což je pouze o čtyři procentní body více, než její nejsilnější protivníci Lid Svobody v čele s italským exministrem **Silviem Berlusconiem**. Demokratická strana v čele s **Pierem Luigim Bersaním** však získala většinu pouze v Poslanecké sněmovně, nikoliv v Senátu, což je pro budoucí vládu velkým problémem, neboť k vytvoření stabilního kabinetu je třeba podpora obou parlamentních komor.

Ekonomická aktivita země je zaměřena především na cestovní ruch, módní návrhářství, strojírenství, odvětví chemických látek, výroba motorových vozidel a potravinářství. Průmysl je velmi rozmanitý a na severu je značně rozvinutější než v jižní části Itálie, kde je

⁴⁴ www.cia.gov, 2013b.

vysoce dotovaný a zaměřený spíše na zemědělství. Mezi dlouhodobé problémy Itálie patří nízký ekonomický růst, vysoká nezaměstnanost mladých a žen, organizovaný zločin (podle některých odhadů dosahuje šedá ekonomika až 17 % HDP), korupce a ekonomické a sociální nerovnosti mezi chudým jižním a prosperujícím severem poloostrova. Ačkoli je Itálie jednou z největších ekonomik eurozóny, její mimořádně vysoké veřejné zadlužení a strukturální překážky k růstu ji činí velice zranitelnou na výkyvy a spekulace na finančních trzích ⁴⁵. Vývoj jednotlivých ekonomických ukazatelů je znázorněn v následující tabulce.

Tabulka 3.2 Vybrané ekonomické ukazatele Itálie v letech 2004 - 2011

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Nominální HDP/obyvatele (EUR)	23200	23700	24700	26000	26100	24400	24700	25100
HDP/obyvatele v PPS (EU 27 = 100)	107	105	104	104	104	104	101	100
Tempo růstu HDP (%)	1,7	0,9	2,2	1,7	-1,2	-5,5	1,7	0,4
Konsolidovaný vládní dluh (% HDP)	103,4	105,7	106,3	103,3	106,1	116,4	119,2	120,7
Deficit státního rozpočtu (% HDP)	-3,5	-4,4	-3,4	-1,6	-2,7	-5,4	-4,5	-3,9
Zaměstnanost (15 - 64 let, %)	57,6	57,6	58,4	58,7	58,7	57,5	56,9	56,9
HICP (%)	2,3	2,2	2,2	2,0	3,5	0,8	1,6	2,9
Výdaje na výzkum a vývoj (% HDP)	1,09	1,09	1,13	1,17	1,21	1,26	1,26	1,25
Počet patentových přihlášek	N/A	N/A	N/A	9 255	8 588	8 814	N/A	N/A
Export (roční změna v %)	5,5	4,1	8,8	5,6	-2,8	-17,7	11,2	6,7

Zdroj: Eurostat, 2013; OECD, 2013; World Bank, 2013; vlastní úprava

Veřejný dluh od roku 2007 stále roste a v roce 2012 dosáhl hodnoty 126 % HDP ⁴⁶. Během druhé poloviny roku 2011 schválila vláda tři úsporné balíčky sloužící ke snížení rozpočtového schodku, které obsahovaly snížení daně z přidané hodnoty, penzijní reformu a škrty ve veřejné správě. Vláda také čelí tlaku ze strany investorů a evropských partnerů

⁴⁵ www.cia.gov, 2013b.

⁴⁶ tamtéž.

na zvýšení snahy dlouhodobých strukturálních překážek růstu, zvýšení efektivnosti trhů práce a zabránění rozsáhlým daňovým únikům.

Italská ekonomika rostla do roku 2007 mírným tempem, který byl však v roce 2009 vystřídán prudkým propadem. Dlouhodobě se snižuje HDP/obyvatele v PPS a v posledním sledovaném roce se Itálie dostala na úroveň samotného průměru všech 27 zemí. Tato země také bojovala již od roku 2004 s velmi vysokým vládním zadlužením, které podařilo mírně snížit pouze v roce 2007 a v roce 2011 dosahovalo již necelých 121 % HDP. Stejně jako v Portugalsku došlo v roce 2009 ke značně významnému poklesu exportu, který se však v následujících letech dokonce mírně převýšil předkrizovou úroveň.

3.4 Irsko

Irsko bylo pod anglickou nadvládou od 12. století až do roku 1921 kdy mu, kromě šesti severních hrabství, byla přiznána nezávislost. Z britského Commonwealthu se však definitivně stáhlo až v roce 1949, kdy byla odstraněna poslední formální role panovníka a z Irského svobodného státu se stala republika. V roce 1973 společně s Anglií pak vstoupilo do Evropských společenství. Členem eurozóny je Irsko od roku 1999.

Irsko se nachází v západní Evropě, náleží mu 70 273 km², tedy pět šestin, irského ostrova a žije zde 4 775 982 obyvatel ⁴⁷. Hlavním městem je *Dublin*. Od října 2011 je irským prezidentem **Michael Higgins**, též známý jako básník či aktivista za lidská práva. V posledních parlamentních volbách, které se konaly v únoru 2011, dosavadní vládní strana *Fianna Fáil* zažila drtivou porážku. Vítězem se stala středopravicová strana *Fine Gael* a post ministerského předsedy získal její představitel **Enda Kenny**. *Fianna Fáil* byla od 30. let dominující stranou Irska a byl to od té doby její vůbec nejhorší výsledek. Její neúspěch je opět výsledkem finanční krize a následky s ní spojenými, včetně přijetí finanční pomoci od EU a IMF. O tu Irsko oficiálně požádalo 21. listopadu 2010 a konečná podoba dohody byla přijata již 7. prosince. Celková výše finanční výpomoci činí 85 mld. Eur a má být poskytnuta v letech 2010 – 2013 ⁴⁸.

Irsko je malá ekonomika, která je závislá na obchodu, která v letech 1995 – 2007 dosahovala průměrně 6% růstu HDP. S nástupem světové finanční krize však ekonomická aktivita prudce poklesla a HDP klesl o více než 3 % v roce 2008 a téměř o 7 % v roce

⁴⁷ www.cia.gov, 2013c.

⁴⁸ www.ec.europa.eu, 2013b.

2009. Irsko vstoupilo do recese v roce 2008 po více než deseti letech růstu. Problémy bank v Irsku byly způsobeny velkým množstvím úvěrů tamních finančních institucí získaných v zahraničí, aby byly schopny financovat masivní realitní boom. Ceny nemovitostí rostly v Irsku rychleji než v jiných vyspělých ekonomikách. Vrcholu dosáhly v roce 2007, s příchodem krize však začaly prudce klesat (až o 47 %) a banky se brzy poté ocitly bez finančních prostředků. V důsledku kolapsu stavebnictví a útlumu spotřebitelských výdajů, jsou obchodní investice a vývoz klíčovými prvky irské ekonomiky. V roce 2008 vláda představila prostředky k boji proti finanční krizi, kterými měla být garance veškerých bankovních vkladů, rekapitalizace bankovního systému, vytvořit fondy rizikového kapitálu jako reakci na hospodářský útlum země. Snaha o stabilizaci bankovního sektoru pokračovala i v roce 2009, kdy vláda zřídila *National Asset Management Agency* (NAMA), která funguje jako tzv. bad bank (špatná banka), která skupuje developerské úvěry irských bank, které jsou pak směněny za vládní dluhopisy, za účelem zlepšení přístupu k úvěrům. Byla také představena první vlna drastických škrtů ve vládních výdajích, včetně snížení mezd pro všechny státní úředníky, avšak ani tato opatření nebyla dostatečná a deficit státního rozpočtu dosáhl v roce 2010 rekordní hodnoty téměř 31 % HDP. I přes výměnu vlády úsporná opatření v roce 2011 byla ještě více zintenzivněna za účelem dosažení cílových hodnot dle programu finanční pomoci ze strany EU a IMF. V roce 2011 dosáhlo Irsko mírného růstu v hodnotě 1,4 % a schodek byl snížen na – 13,4 %. Ačkoli v roce 2012 došlo k dalšímu zpomalení růstu v důsledku slabší poptávky po irském exportu, schodek se podařilo redukovat na 8,5 % HDP ⁴⁹. Hodnoty vybraných ekonomických ukazatelů Irska v letech 2004 – 2011 jsou zobrazeny v tabulce 3.3.

⁴⁹ www.cia.gov, 2013c.

Tabulka 3.3 Vybrané ekonomické ukazatele Irska v letech 2004 - 2011

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Nominální HDP/obyvatele (EUR)	30900	32500	34500	36600	33100	30500	31600	32500
HDP/obyvatele v PPS (EU 27 = 100)	143	144	146	147	132	130	129	129
Tempo růstu HDP (%)	4,4	5,9	5,4	5,4	-2,1	-5,5	-0,8	1,4
Konsolidovaný vládní dluh (% HDP)	29,5	27,3	24,6	25,1	44,5	64,9	92,2	106,4
Deficit státního rozpočtu (% HDP)	1,4	1,7	2,9	0,1	-7,4	-13,9	-30,9	-13,4
Zaměstnanost (15 - 64 let, %)	66,3	67,6	68,7	69,2	67,6	62,2	60,1	58,9
HICP (%)	2,3	2,2	2,7	2,9	3,1	-1,7	-1,6	1,2
Výdaje na výzkum a vývoj (% HDP)	1,23	1,25	1,25	1,29	1,46	1,76	1,71	1,72
Počet patentových přihlášek	787	789	838	847	931	908	733	N/A
Export (roční změna v %)	7,6	4,4	5,0	8,4	-1,1	-3,8	6,2	5,0

Zdroj: Eurostat, 2013; OECD, 2013; World Bank, 2013; vlastní úprava

3.5 Řecko

V roce 1830 získalo Řecko nezávislost a vymanilo se tak z nadvlády Osmanské říše a z Řecka se stalo nezávislé království. Ve druhé světové válce bylo napadeno Itálií a následně okupováno Německem. Po válce zde byly vedeny dlouholeté spory o moc mezi zastánci a odpůrci monarchie a zřízení demokratické republiky bylo potvrzeno až v roce 1974. Řecko je členem Evropských společenství od roku 1981 a v roce 2001 se připojilo také k eurozóně.

Řecká republika se nachází v jižní Evropě a její rozloha činí 131 957 km². Počet obyvatel je odhadován na 10 772 967 (leden 2013)⁵⁰. Hlavním městem jsou *Athény* a roli prezidenta zastává už v druhém volebním období **Karolos Papoulias**. Poslední volby se v Řecku odehrály v červnu 2012, které vyhrála proevropská pravicová konzervativní strana *Nová demokracie* a premiérem se stal **Antonis Samaras**.

⁵⁰ www.cia.gov, 2013d.

Zemědělský sektor byl vždy jedním z hlavních pilířů řecké ekonomiky. Během posledních 20ti let se však její orientace přesunula spíše k sektoru státnímu a službám, které se staly nejdůležitějším zdrojem tvorby HDP (téměř 80 %). Rozhodující podíl na tomto sektoru nese cestovní ruch, který se na tvorbě HDP podílí zhruba z 15%, vytváří zhruba 750 tis. pracovních míst, což představuje až 18 % z celkové zaměstnanosti ⁵¹. Řecká ekonomika se od roku 2008 nachází v hospodářské recesi, kdy se tempo růstu HDP dostalo do záporných hodnot. Dopad globální finanční krize prohloubily strukturální nedostatky řecké ekonomiky, které snižovaly její konkurenceschopnost a umocnily její vnitřní i vnější nerovnováhu. Po propadu ratingu řeckých dluhopisů a zvýšení úrokové míry byly obavy ze státního bankrotu stále reálnější. Zhoršující se veřejné finance a tlak evropských států přiměl řeckou vládu přijmout úsporný program, který zahrnoval vládní škrty, snahu zamezit daňové úniky, reformu zdravotního a důchodového systému a trhu práce. Tyto nepopulární kroky vedly k rozsáhlým nepokojům jak ze strany odborových svazů, tak i široké veřejnosti ⁵². Vzhledem k negativnímu ovlivnění celé eurozóny byl Řecku poskytnut 1. záchranný úvěr ve výši 110 mld. Eur pro roky 2010 – 2012 ve formě bilaterálních půjček. Slabý či záporný ekonomický růst ve většině států EU, prohlubování nedůvěry v Euro a eurozónu a nedostatečné strukturální reformy v Řecku vedly k tomu, že byl v březnu 2012 schválen druhý záchranný program pro Řecko, na kterém se bude podílet IMF a *Evropský nástroj finanční stability* (European Financial Stability Facility, EFSF). Během let 2012 – 2014 by mělo být Řecku poskytnuto 130 mld. Eur, což se opět bude podmíněno splněním řady fiskálních a strukturálních podmínek, jako např. opětovné zvýšení daní, privatizace státních podniků a omezení výdajů ve zdravotnictví ⁵³. Vývoj vybraných ekonomických ukazatelů uvádí následující tabulka.

⁵¹ Ministerstvo zahraničních věcí České republiky, 2013a.

⁵² www.cia.gov, 2013d.

⁵³ www.ec.europa.eu, 2013c.

Tabulka 3.4 Vybrané ekonomické ukazatele Řecka v letech 2004 - 2011

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Nominální HDP/obyvatele (EUR)	20300	20400	21800	22500	23100	22100	21400	20100
HDP/obyvatele v PPS (EU 27 = 100)	94	91	92	90	93	94	87	79
Tempo růstu HDP (%)	4,4	2,3	5,5	3,5	-0,2	-3,1	-4,9	-7,1
Konsolidovaný vládní dluh (% HDP)	98,6	100,0	106,1	107,4	112,9	129,7	148,3	170,6
Deficit státního rozpočtu (% HDP)	-7,5	-5,2	-5,7	-6,5	-9,8	-15,6	-10,7	-9,4
Zaměstnanost (15 - 64 let, %)	59,4	60,1	61,0	61,4	61,9	61,2	59,6	55,6
HICP (%)	3,0	3,5	3,3	3,0	4,2	1,3	4,7	3,1
Výdaje na výzkum a vývoj (% HDP)	0,55	0,60	0,59	0,60	N/A	N/A	N/A	N/A
Počet patentových přihlášek	379	462	532	575	628	698	728	N/A
Export (roční změna v %)	17,3	2,5	4,3	7,1	1,7	-19,4	5,2	0,3

Zdroj: Eurostat, 2013; OECD, 2013; World Bank, 2013; vlastní úprava

Tabulka 3.4, která představuje vývoj vybraných ekonomických ukazatelů, potvrzuje, že se řecká ekonomika již 5. rokem potýká s recesí (tempo růstu HDP ze 4. čtvrtletí 2012 bylo na úrovni $-5,7\%$ ⁵⁴). Rychle klesající trend vykazuje také hodnota HDP/obyvatele vzhledem k průměru států EU, od roku 2004 se snížilo o celých 15 bodů. Rapidně klesá také zaměstnanost, která byla v roce 2011 na úrovni pouhých 55,6 %. Velkým a nejčastěji diskutovaným problémem je vysoké veřejné zadlužení, které se v roce 2011 vyšplhalo na necelých 171 % HDP. Vývoj Řecké ekonomiky se s největší pravděpodobností ani v nejbližších letech významně nezlepší a bude odvíjen především na základě účinnosti vládních opatření a implementaci záchranných balíčků z EU a IMF.

3.6 Španělsko

Tato světová velmoc 16. a 17. století přišla o svůj vliv následkem neschopnosti přizpůsobit se novým podmínkám průmyslové revoluce, což mělo za následek stále větší zaostávání za ostatními světovými leadery, jako byla např. Británie, Francie či Německo. Ve druhé světové válce mělo Španělsko neutrální status, ničující následky však tomuto státu

⁵⁴ www.statistic.gr, 2013

přinesla krvavá občanská válka, která proběhla v letech 1936 – 1939 a vyústila v mnohaletou diktaturu generála Francisca Franca. Po přechodu k demokracii, v roce 1975, proběhla ve Španělsku rychlá ekonomická modernizace. Do EU vstoupila společně s Portugalskem v roce 1986 a členem eurozóny je od roku 1999.

Španělsko na jihozápadním pyrenejském poloostrově a žije zde 47 370 542 obyvatel. Rozloha této parlamentní monarchie je 505 370 km², což z ní dělá 52. největší zemi světa. Již od roku 1975 španělským králem **Juan Carlos I.**⁵⁵. Po předčasných parlamentních volbách, které vyhrála pravicová *Lidová strana*, se úřadu ministra vlády ujal **Mariano Rajoy** a vystřídal tak **Josého Luise Zapatera**, jenž byl představitelem *Španělské dělnické socialistické strany*, která byla u moci od roku 2004. Vývoj vybraných makroekonomických ukazatelů je uveden v tabulce 3.5.

Tabulka 3.5 Vybrané ekonomické ukazatele Španělska v letech 2004 - 2011

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Nominální HDP/obyvatele (EUR)	21900	22900	24800	26200	25900	24200	24300	24700
HDP/obyvatele v PPS (EU 27 = 100)	101	102	105	105	104	103	99	98
Tempo růstu HDP (%)	3,3	3,6	4,1	3,5	0,9	-3,7	-0,3	0,4
Konsolidovaný vládní dluh (% HDP)	46,3	43,2	39,7	36,3	40,2	53,9	61,5	69,3
Deficit státního rozpočtu (% HDP)	-0,1	1,3	2,4	1,9	-4,5	-11,2	-9,7	-9,4
Zaměstnanost (15 - 64 let %)	61,1	63,3	64,8	65,6	64,3	59,8	58,6	57,7
HICP (%)	3,1	3,4	3,6	2,8	4,1	-0,2	2,0	3,1
Výdaje na výzkum a vývoj (% HDP)	1,06	1,12	1,20	1,27	1,35	1,39	1,39	1,33
Počet patentových přihlášek	2 871	3 040	3 111	3 267	3 632	3 596	3 566	N/A
Export (roční změna v %)	4,2	2,5	6,7	6,7	-1,0	-10,0	11,3	7,6

Zdroj: Eurostat, 2013; OECD, 2013; World Bank, 2013; vlastní úprava

Růst HDP vykazovala španělská ekonomika až do roku 2007. V závěru tohoto roku však došlo ke značnému zpomalení, což bylo způsobeno především poklesem stavební výroby a nepříznivým vývojem na finančních trzích. To vše bylo doprovázeno stále zvyšujícím se saldem státního rozpočtu a značným poklesem exportu, který v roce 2009 klesl o 10 % oproti roku předchozímu. Původ exportního neúspěchu byl přičítán poklesem

⁵⁵ www.cia.gov, 2013e.

konkurenceschopnosti španělských výrobců a také hospodářským poklesem nejvýznamnějších obchodních partnerů. V roce 2009 došlo ke značnému poklesu zaměstnanosti a deficit státního rozpočtu dosáhl 11 %. Nezaměstnanost stoupala i v dalších letech a přesáhla 20% hranici a nezaměstnanost mladých dosahuje až 50 %. Španělsko se i nadále potýká s nízkou konkurenceschopností podnikové sféry, hlubokým propadem průmyslu (především automobilového a stavebnictví), ztratilo svou kredibilitu a došlo k výraznému propadu veřejných investic ⁵⁶.

20. července 2012 bylo garantováno poskytnutí finanční výpomoci španělskému bankovnímu sektoru, čímž reagovala na oficiální žádost španělské vlády. Pomoc byla přislíbena až do výše 100 mld. Eur. Dne 3. prosince 2012 španělská vláda formálně požádala o vyplacení téměř 39 mld. Eur, které byly určeny restrukturalizačnímu fondu a tyto prostředky byly vyplaceny již 11. prosince. Jedná se o první finanční operaci v rámci nového *Evropského stabilizačního mechanismu* (European Stability Mechanism, ESM), přičemž byla tato pomoc zpočátku financována z nástroje EFSF. Podmínky poskytnutí pomoci jsou vázány na splnění podmínek, jako např. provedení nezbytných strukturálních reforem, reforem státní správy, bankovní restrukturalizace, regulace a dohled nad finančním sektorem, plnění povinnosti v rámci postupu při nadměrném schodku a implementace doporučení pro řešení makroekonomické nerovnováhy v rámci evropského semestru. Druhá fáze finanční pomoci ve výši 1,8 mld. Eur byla Španělsku poskytnuta 5. února 2013 ⁵⁷.

Světová ekonomika se již několik let potýká se závažnými problémy. Na počátku se země potýkaly s krizí hypoteční, která se z USA přelila do globálních rozměrů a následně se v roce 2008 transformovala na krizi finanční a ekonomickou. Krize ekonomická se v roce 2010 v několika zemích eurozóny postupně rozvinula do krize dluhové, která má prozatím gradující tendenci a její rozšiřování do zbytku evropských i neevropských zemí je i nadále vážnou hrozbou. Dnešní doba opět po dlouhé době připomněla, jak velmi je důležité nezapomenout v dobách růstu na ty méně příznivé a mít své výdaje pod kontrolou. Země PIIGS jsou typickým příkladem toho, že na nezodpovědné zacházení s veřejnými prostředky ve spojení s celosvětovým přeléváním negativních ekonomických vlivů můžou doplatit jak země, které každoročně navštíví statisíce turistů, tak jedna z největších

⁵⁶ Ministerstvo zahraničí České republiky, 2013b.

⁵⁷ ESM, 2013.

ekonomik světa a dokonce i země s ekonomikou, které se díky jejímu rychlému tempu růstu ještě relativně nedávno přezdívalo „keltský tygr“ (Irsko). Největší propad zaznamenaly země PIIGSS v roce 2009, kdy došlo k prudkému poklesu HDP/obyvatele (EUR), tempa růstu HDP, indexu HICP, exportu a deficit státního rozpočtu u většiny zemí byl více jak 10 % HDP. Ačkoli se po tomto roce většinu ukazatelů podařilo jistým způsobem stabilizovat či dokonce navrátit jejich hodnoty do stavu předchozího, v případě Řecka lze jasně vysledovat, že krize se zde stále více prohlubuje.

4 HODNOCENÍ KONKURENCESCHOPNOSTI ZEMÍ PIIGS A PREDIKCE DALŠÍHO VÝVOJE

Jak již bylo v první kapitole uvedeno, za konkurenceschopný stát je považován ten, který obstojí v konkurenčním boji v mezinárodním měřítku a je schopen vytvářet co nejpríznivější podmínky místním podnikům a zajišťuje rostoucí životní úroveň svým občanům. V první řadě se tedy následující kapitola zaměří na vybrané základní makroekonomické ukazatele s cílem porovnat a zhodnotit jejich vývoj v souvislosti se současnou dluhovou situací, a následně bude provedeno komplexní srovnání na základě Indexu globální konkurenceschopnosti a Ročenky světové konkurenceschopnosti.

4.1 Hodnocení konkurenceschopnosti jednotlivých zemí dle vybraných makroekonomických ukazatelů

Mezi hlavní měřítka makroekonomické konkurenceschopnosti z pohledu makroekonomických údajů patří HDP, kdy za účelem relevantnější komparace bude použit přepočet na obyvatele. Pro vzestup či pokles hospodářského potenciálu země bude použito tempo růstu HDP a v souvislosti se současnou dluhovou krizí nebude opomenut ani vývoj konsolidovaného vládního dluhu. Ačkoli HDP/obyvatele do jisté míry vypovídá o stavu životní úrovně, je zde pro co nejobjektivnější srovnání zahrnut také údaj o zaměstnanosti, který s touto oblastí velice úzce souvisí. Zejména pro vyspělé ekonomiky je stále větší důraz kladen na výdaje na konkurenceschopnou ekonomiku schopnou inovací, proto posledními posuzovanými ukazateli budou také výdaje na výzkum a vývoj a počet patentových přihlášek. Stejně tak, jak tomu bylo v předchozí části, i zde bude sledované období zahrnovat roky 2004 – 2011.

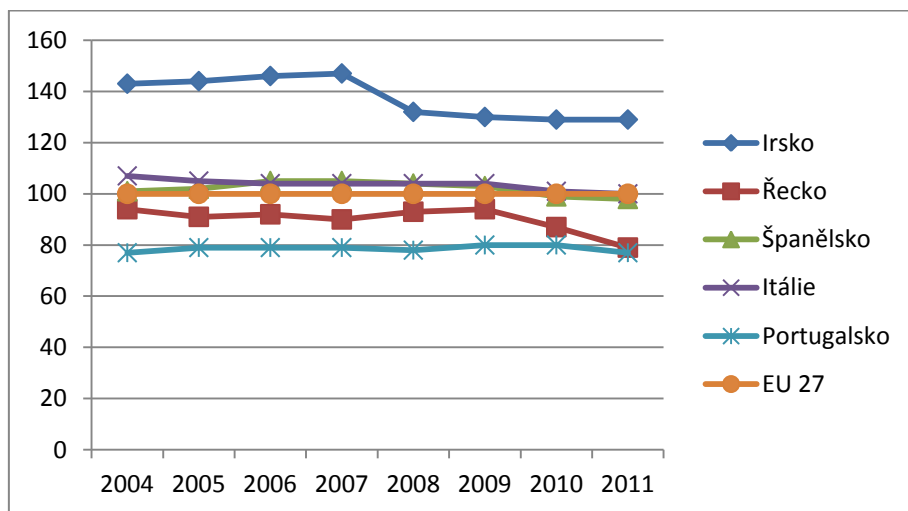
4.1.1 Hrubý domácí produkt na obyvatele v PPS

HDP na obyvatele v PPS se používá zejména při mezinárodním srovnávání vyspělosti ekonomik. Absolutně nejúspěšnějším evropským státem v rámci tohoto srovnání je dlouhodobě Lucembursko, kdy hodnota ukazatele převyšuje průměr EU téměř trojnásobně (v roce 2011 dosáhla hodnoty 271 %)⁵⁸. Jeho prvenství je však značně zkracováno velkým

⁵⁸ Eurostat, 2013.

množstvím příslušníků okolních států, kteří zde dojíždějí za prací. Druhým státem s nejvyšší hodnotou HDP na obyvatele v PPS je Švýcarsko, v témže roce byla jeho výše na 186% ⁵⁹. Naopak Rumunsko a Bulharsko jsou těmi státy, které nachází na samém dně žebříčku a nedosahují ani 50 %. Srovnání zemí PIIGS znázorňuje graf 4.1.

Graf 4.1 Vývoj HDP na obyvatele v PPS (% , EU 27 = 100) v letech 2004 - 2011



Zdroj: Eurostat, 2013; vlastní úprava

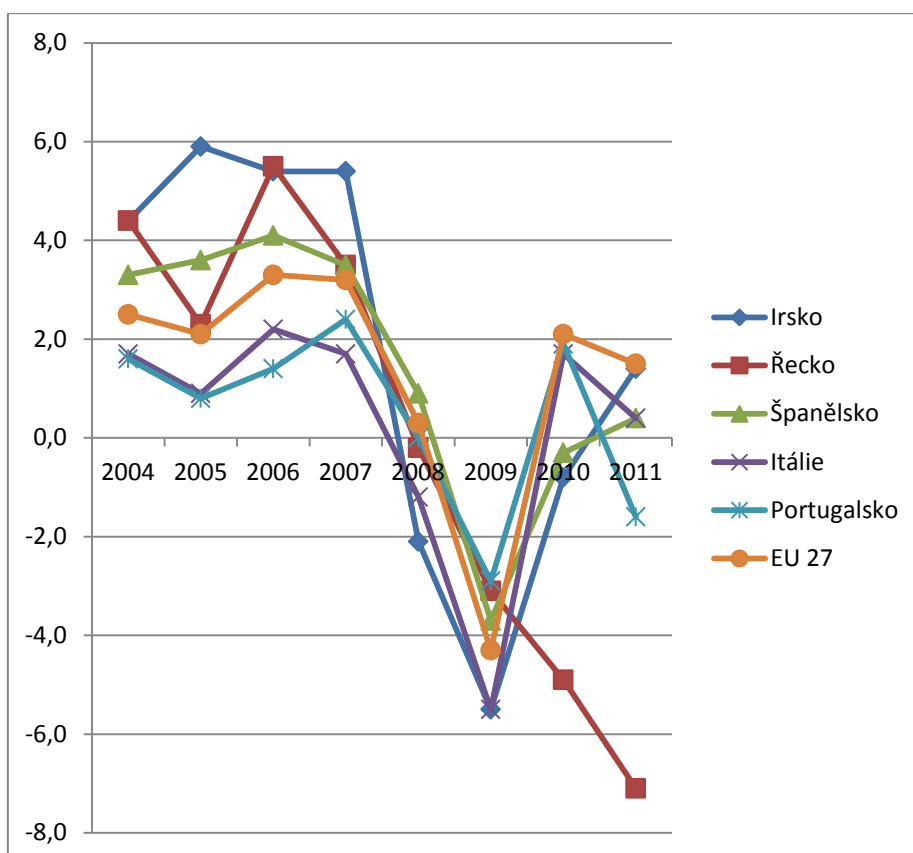
Z pěti porovnávaných zemí PIIGS dosahuje největších hodnot HDP na obyvatele v PPS Irsko. Mezi lety 2004 – 2007 docházelo k neustálému růstu a před vypuknutím krize bylo Irsko na úrovni 147 % HDP evropského průměru. Bod zlomu nastal v druhé polovině roku 2007 už zmiňovaným přeinvestováním stavebního sektoru a poskytováním nerozvážných hypoték a úvěrů. Prudký pokles o 15 p. b. mezi lety 2007 a 2008 se již od té doby neopakoval, avšak má stále spíše klesající tendenci. V žádné jiné zemi patřící do PIIGS takovýto velký meziroční výkyv nenastal, ačkoliv v Řecku mezi lety 2009 a 2010 došlo také ke značnému poklesu. Z grafu lze vyčíst, že španělská linie téměř kopíruje italskou a od roku 2009 je zaznamenán mírný pokles. Portugalská úroveň HDP na obyvatele v PPS dlouhodobě nejnižších hodnot ze všech těchto zemí, avšak v posledním zaznamenaném roce se téměř na jeho úroveň propadlo Řecko se svými 79 %. Vývoj tohoto ukazatele od roku 2000 je znázorněn v Příloze č. 3.

⁵⁹ Eurostat, 2013.

4.1.2 Tempo růstu HDP

Tempo růstu HDP, jakožto procentuální změna za určité období, vypovídá o trendu ekonomického vývoje. Dle následujícího grafu můžeme považovat za období vrcholu EU jako celku rok 2006, kdy byla naměřena meziroční změna v hodnotě 3,3 %. Mírný propad nastal o rok později na 3,2 %, avšak v roce 2008 klesla na pouhých 0,3 % a v roce 2009 dokonce spadla do záporných hodnot (-4,3 %). Jak je na grafu 4.2 zaznamenáno, hluboký propad postihl i všechny země PIIGS.

Graf 4.2 Tempo růstu HDP (%) v letech 2004 – 2011



Zdroj: Eurostat, 2013; vlastní úprava

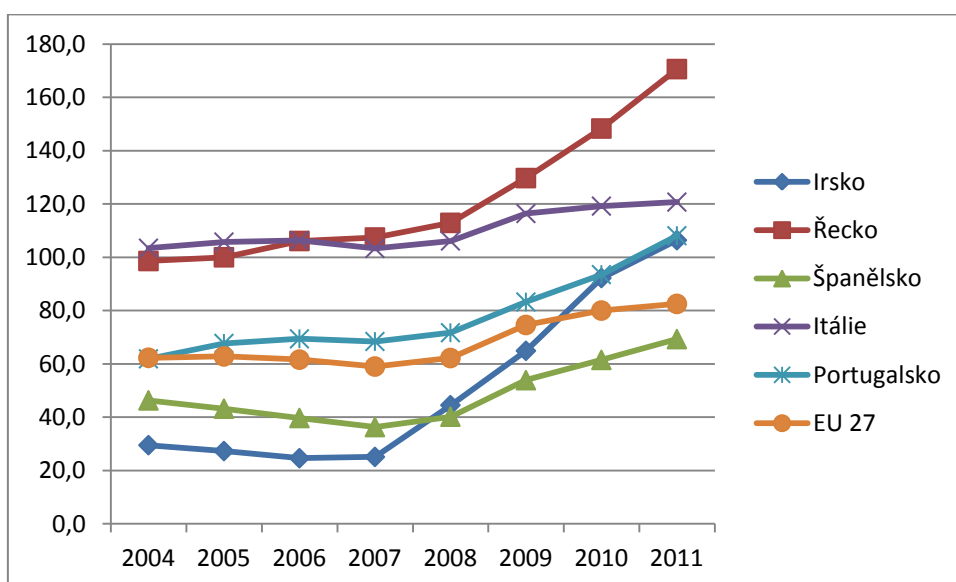
Tento ekonomický pokles se v následujících letech podařilo více či méně zvrátit, avšak propad v Řecku, který patřil v rámci této pětky k nejmírnějším (-3,1 %), byl pouhým začátkem stále se zhoršující situace. Nepříznivý zahraniční vývoj byl umocněn strukturálními nedostatky a stále se snižující konkurenceschopností ekonomiky, což prohloubilo vnitřní i vnější nerovnováhu tak, že v roce 2011 klesla řecká ekonomika o -7,1 %. Ve čtvrtém bylo zaznamenáno mírné zlepšení na -5,7 %, což z ní však stále dělá

ekonomiku nacházející se na samé periferii států Unie. V roce 2011 došlo ve většině zemí PIIGS k opětovnému poklesu, ten však již nebyl tak rapidní.

4.1.3 Vládní dluh

Konsolidovaný hrubý vládní dluh definuje Maastrichtská smlouva jako nominální stav vládních závazků ke konci roku. Vládní dluh zahrnuje ústřední vládu, místní samosprávu a fondy sociálního zabezpečení⁶⁰. Maastrichtská kritéria⁶¹ mimo jiné ukládají povinnost držet hodnotu vládního dluhu pod úroveň 60 % HDP. Následující graf 4.3 znázorňuje stav tohoto kritéria jak v zemích PIIGS, tak průměr EU jako celku.

Graf 4.3 Vývoj vládního dluhu (% HDP) v letech 2004 - 2011



Zdroj: Eurostat, 2013; vlastní úprava

Až do roku 2008 se dařilo průměrnou úroveň vládního dluhu udržovat relativně blízko cílové hodnoty 60 %. Rozvinutí krize ekonomické do krize dluhové způsobilo především uvolnění měnové a fiskální politiky a prostřednictvím finančních prostředků stabilizovat národní ekonomiky. Nejlépe si ze zemí PIIGS do roku 2007 vedlo Irsko, jehož vládní dluh se pohyboval okolo 26 %. S nástupem finanční krize, která tento stát velice intenzivně zasáhla, vládní dluh prudce stoupal a v roce 2011 dosáhl hodnoty 106,4 %. Druhým státem, který byl schopen dodržovat Maastrichtské kritérium týkající se dluhu, bylo Španělsko, kterému se dařilo jej do roku 2007 snižovat. V roce 2011 toto kritérium

⁶⁰ Eurostat, 2013.

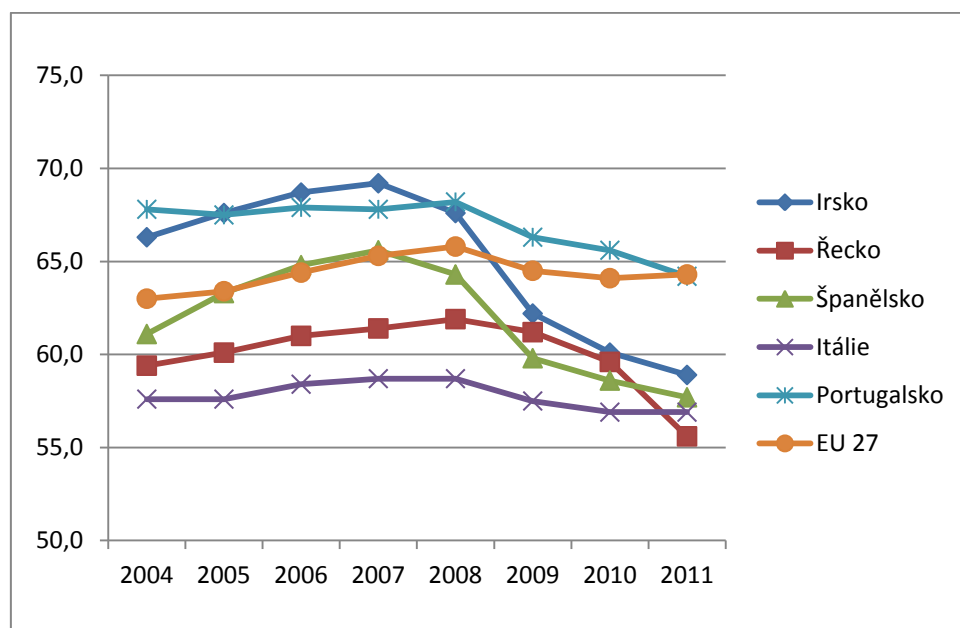
⁶¹ Maastrichtská kritéria jsou požadavky, které musí země splnit, aby se mohla účastnit měnové unie EU.

přesáhlo o 9,3 p. b., díky čemuž je Španělsko nejúspěšnějším mezi státy PIIGS. Naopak je tomu u Řecka, které společně s Itálií v této oblasti vykazovaly vůbec nejhorší výsledky. Od roku 2009 lze v případě Řecka sledovat prudký nárůst hodnoty vládního dluhu, jež v roce 2011 dosáhl 170 % HDP. Vývoj vládního dluhu od roku 1995 je znázorněn v Příloze č. 4 a vývoj deficitu státního rozpočtu pak v Příloze č. 5.

4.1.4 Zaměstnanost

Eurostat definuje zaměstnané osoby jako ty, kteří odpracovali alespoň jednu hodinu během referenčního týdne a byli za ni odměněni, včetně osob s dočasnou absencí. Pro následné srovnání, které je zobrazeno na grafu 4.4, byla vybrána skupina ve věku 15 – 64 let jako procentuální podíl na ekonomicky aktivních obyvatelích.

Graf 4.4 Vývoj míry zaměstnanosti (15 - 64 let, v %) v letech 2004 - 2011



Zdroj: Eurostat, 2013; vlastní úprava

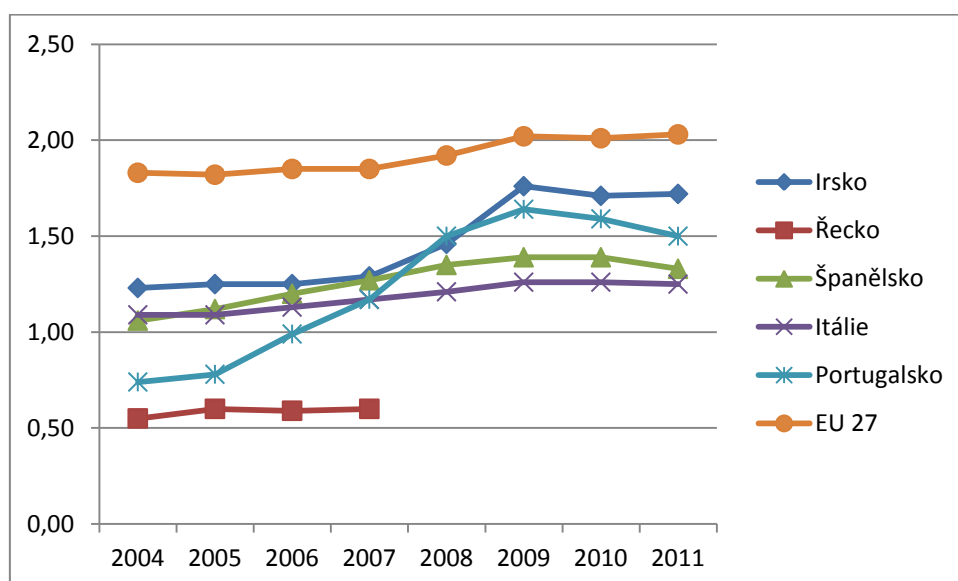
Míra zaměstnanosti v zemích PIIGS až do roku 2007/2008 převážně rostla. V roce 2011 byla míra zaměstnanosti v Řecku na úrovni 55,6 %, což je o téměř 10 p. b. méně než byl průměr EU (27). V případě pracovních smluv na plný úvazek byl zaznamenán pokles a stále více se využívá úvazků zkrácených. Velkým problémem je zde také vysoký počet ekonomicky neaktivních obyvatel, což je vysvětlováno vysokým počtem obyvatel v důchodovém věku a těmi obyvateli, kteří již na nalezení nového pracovního místa rezignovali. Prudkým poklesem zaměstnanosti bylo po roce 2007 zasaženo Irsko (jeho

úroveň spadla až pod úroveň evropského průměru). Portugalská míra zaměstnanosti, ačkoli až do roku 2008 téměř kopírovala irský vývoj, se však až do roku 2011 stále držela nad průměrem EU. Nejhorší stav zaměstnanosti byl v letech 2004 až 2010 v Itálii, jež se pohybovala v rozmezí 57 – 59 %, což je zhruba o 5 p. b. pod evropským průměrem. Co se zaměstnanosti týče, Itálie trpí velkými regionálními rozdíly. Zatímco na severu se pohybuje spíše nad 60% hranicí, v nejchudších jižních regionech činí pouhých 44 %. Největší nezaměstnanosti v EU je dosahováno ve Španělsku a v Řecku, přičemž na konci roku 2012 v obou zemích přesahovala 26 % ⁶². Vývoj míry nezaměstnanosti od roku 1992 je znázorněna v Příloze č. 6.

4.1.5 Výdaje na výzkum a vývoj

Výdaje na výzkum a vývoj představují nezbytnou součást toho, jak podporovat systematickou a tvůrčí práci zaměřenou na zvýšení úrovně znalostí firem i široké veřejnosti a využití těchto informací k tvorbě inovativních řešení, jež může společnost využít v současnosti a zároveň být dobře připravena na budoucí výzvy. Strategie Evropa 2020 stanovila cíl zvýšit výdaje na výzkum a vývoj do roku 2020 minimálně na 3 % HDP. V roce 2011 tohoto cíle dosáhly pouze tři státy Evropské unie: Finsko (3,78 %), Švédsko (3,37 %) a Dánsko (3,09 %). Graf 4.5 zobrazuje vývoj výdajů na výzkum a vývoj v zemích PIIGS mezi lety 2004 a 2011.

Graf 4.5 Vývoj výdajů na výzkum a vývoj (% HDP) v letech 2004 – 2011



Zdroj: Eurostat, 2013; vlastní úprava

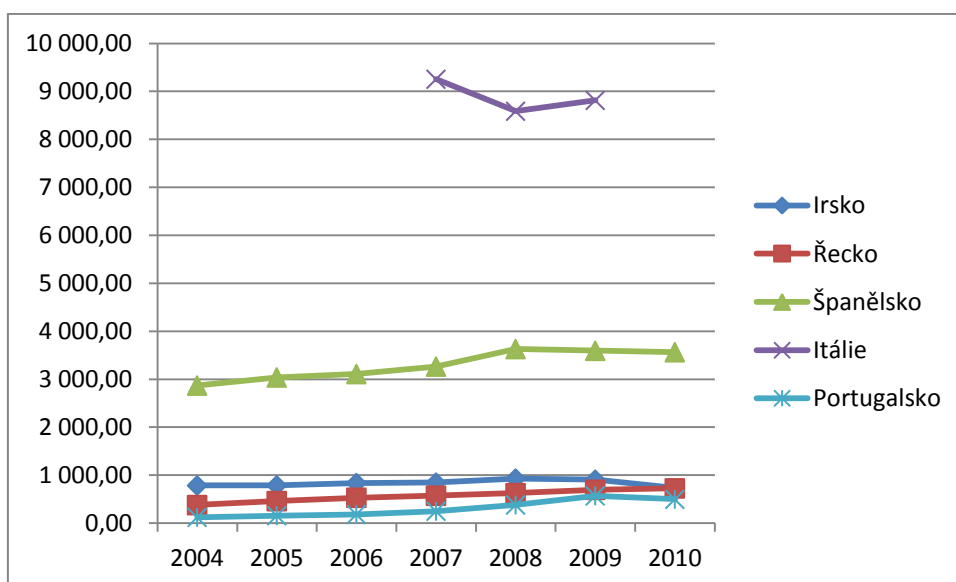
⁶² Eurostat, 2013.

Ačkoli je cílem EU dosáhnout financování výzkumu a vývoje ve výši 3 % HDP, průměrně jsou její státy EU schopny financovat o celý 1 p. b. méně a to i přestože se na toto odvětví už od roku 1990 v zemích PIIGS vynakládá stále více finančních prostředků. Velký nárůst výdajů do roku 2009 vykazovalo Portugalsko a Irsko, které v rámci zemí PIIGS na toto odvětví vynakládá nejvíce finančních prostředků (1,72 % v roce 2011). Nejvíce se od jeho financování v průběhu ekonomické a dluhové krize odklonilo právě Portugalsko. Nejméně prostředků je na výzkum a vývoj vynakládáno v Řecku, o němž jsou údaje dostupné pouze do roku 2007.

4.1.6 Počet patentových přihlášek

Podání patentové přihlášky v rámci procedury stanovené v mezinárodní Smlouvě o patentové spolupráci či prostřednictvím národních patentových úřadů, je hlavním krokem pro uznání exkluzivních práv k vynálezu, produktu či procesu, který představuje nové technické řešení problému. Patent poskytuje ochranu na omezenou dobu, obvykle na 20 let ⁶³. Přehled podaných patentových přihlášek v rámci zemí PIIGS je znázorněn v grafu 4.6.

Graf 4.6 Vývoj počtu patentových žádostí v letech 2004 - 2011



Zdroj: World Bank, 2013; vlastní úprava

Absolutně nejvyšší počet patentových přihlášek vykazovala v letech 2007 až 2009 Itálie. Druhou výrazně aktivní zemí je v tomto směru Španělsko. O nejméně patentů v zemích

⁶³ World Bank, 2013.

PIIGS zažádalo Portugalsko, Řecko a Irsko, přičemž Portugalsko se pak nachází na samém dně výše uvedeného grafu.

Ačkoli krize zasáhla Irsko takovým způsobem, že byla nucena zažádat o půjčku z IMF a EU, HDP/obyvatele v PPS je zde stále velmi nadprůměrné a jeho hodnoty byly v roce 2011 vyšší než např. v Německu, Dánsku nebo Švédsku. Z dlouhodobého hlediska je varovným signálem vývoj tohoto ukazatele u Itálie. V roce 2000 bylo italské HDP/obyvatele v PPS vyšší než např. francouzské. Jeho úroveň je však od té doby stále klesající a ze 118 % v roce 2000 kleslo na 100 % v roce 2011, což je pouze o 2 p. b. více, než mělo ve stejném roce Španělsko. Státy PIIGS vykazovaly do vypuknutí krize spíše růstovou tendenci a počátek poklesu můžeme vysledovat již v roce 2008. Projev krize byl však samozřejmě nejvíce znát na vývoji tempa růstu HDP. Mírné zpomalení bylo zaznamenáno v Irsku již v roce 2006, což byl také posledním rokem příznivého vývoje pro většinu ostatních zemí PIIGS (vyjma Portugalska, které rostlo až do roku 2007). První projevy krize byly znát již v roce 2007, kdy ke zpomalení došlo i v ostatních zemích. V roce 2008 se již ekonomiky zemí PIIGS dostávaly do záporných hodnot (vyjma Španělska s téměř nulovým Portugalska, které stagnovaly). Na své ekonomické dno dosáhly země PIIGS v roce 2009, kdy byl pokles zemí více než 2 % HDP. Vyjma Irska bylo tempo růstu HDP v roce 2011 spolu se Slovinskem a Kypru v zemích PIIGS nejnižší v celé EU.

Nepřiměřeně vysoký vládní dluh je velkým problémem v mnoha zemích EU. Vládní dluh vyšší než 60 % HDP mělo v roce 2011 celkem 14 států z 27, nad 90 % pak čtyři z pěti PIIGS států (vyjma Španělska). Mezi státy s nejvyšším veřejným zadlužením však nepatří pouze Portugalsko, Itálie, Irsko a Řecko, ale můžeme zde také zařadit Belgii (ta byla v roce 2011 zadlužena z necelých 98 % HDP), Francii či Velkou Británii. Ačkoli jsou v této oblasti země PIIGS v tomto ohledu jedny z nejproblematictějších, lze konstatovat, že se s problémem vysokého zadlužení nepotýkají samy a ohroženy jsou i státy s „lepší pověstí“.

Co se týče míry zaměstnanosti, dopady krize byly v zemích PIIGS citelně znát i v roce 2011. Zaměstnanost neustále klesá, úroveň je tedy stále nižší, než je průměr EU, avšak rozdíly ve srovnání s ostatními podprůměrnými zeměmi nejsou nijak významné. S velmi nízkou zaměstnaností pohybující se pod 60 % v roce 2011 bojovalo také např. Maďarsko, Polsko, Slovensko, Bulharsko, Malta a Rumunsko.

Vzhledem k přesunu priorit směrem k financování nečekaných výdajů spojených s nástupem krize a jejími důsledky, či potřebě sanace minulých a nově vzniklých dluhů, došlo v letech 2010 – 2011 k pozastavení růstového trendu výdajů na výzkum a vývoj, což je nevíce zřejmé v případě Portugalska a Španělska. Vzhledem k patentovým přihláškám je situace velmi podobná, kdy jejich nárůst byl mezi lety 2009 – 2010 zaznamenán pouze u Řecka. To dokazuje, že nejenom vlády, ale i podniky byly v tomto období nuceny šetřit.

Vzhledem k vývoji výše zmíněných ukazatelů jistě nelze popřít, že země PIIGS byly krizí jednoznačně ovlivněny.

4.2 Hodnocení konkurenceschopnosti dle GCI

Ačkoli jsou ekonomické ukazatele pro hodnocení konkurenceschopnosti jistě nepopíratelně důležité, jejich vypovídací hodnota je přeci jenom při komplexním hodnocení nedostačující. Další hodnocení konkurenceschopnosti budou tedy za použití multikriteriálních ukazatelů opřena o dvě zprávy, jež jsou firmami, vládami i širokou veřejností mnoha států světa pečlivě sledovány. První z nich je již dříve zmiňovaná Ročenka globální konkurenceschopnosti. Následující text bude zaměřen na hodnocení a vývoj konkurenceschopnosti zemí PIIGS od roku 2008 do poslední aktuální zprávy GCR 2012 – 2013.

Všech pět států je zde zařazeno do ekonomik poháněných inovacemi, což je poslední nejvyšší stupeň fáze vývoje dle GCI. Všechny tyto ekonomiky by tedy měly klást důraz na kvalitní a jedinečné výrobky, služby či procesy, přičemž nejpodstatnějšími pilíři pro státy ve třetí fázi je pilíř inovací a sofistikovanosti podniků.

Ve sledovaném období 2008 – 2012 vyšlo celkem 5 zpráv o globální konkurenceschopnosti. Stálým trendem je navyšování počtu zahrnutých států, tento vývoj je představen v tabulce 4.1:

Tabulka 4.1 Počet zemí zahrnutých do GCR v letech 2008 – 2009 až 2012 – 2013

	2008 - 2009	2009 - 2010	2010 - 2011	2011 - 2012	2012 - 2013
Počet zemí	134	133	139	142	144

Zdroj: Global competitiveness report 2008 – 2009, Global competitiveness report 2009 – 2010, Global competitiveness report 2010 – 2011, Global competitiveness report 2011 – 2012, Global competitiveness report 2012 – 2013; vlastní úprava

4.2.1 Portugalsko

Na počátku sledovaného období se Portugalsko nacházelo na 43. místě. Jeho celkové umístění až do roku 2011 lehce kolísalo. V roce 2010 došlo k jeho prvnímu mírnému propadu na 46. pozici, v roce 2011 došlo k mírnému zlepšení, kdy se Portugalsko umístilo na 45. místě. Svou konkurenceschopnost zvýšilo navzdory tomu, že tato země podléhala kritické finanční situaci a jeho ekonomické prognózy byly vskutku negativní. Tento pozitivní vývoj je přičítán větší rozšířenosti informačních technologií a zlepšení kvality infrastruktury, zejména silnic. I přes tento pozitivní vývoj však Portugalsko zastává pozici jen o něco málo lepší než Indonésie (46.) či Panama (49.). Nejproblematictějšími pilíři jsou pro něj dlouhodobě pilíř Makroekonomického prostředí a Efektivnosti trhu práce. Země se potýká zejména s nízkou mírou domácích úspor, vysokým schodkem státního rozpočtu a vysokým veřejným dluhem, který brání lepší dostupnosti finančních zdrojů pro místní firmy. Ekonomika také trpí rigiditou trhu práce a nedostatečně odvozené výše mzdy od produktivity práce, kdy mzdy jsou v mnoha případech ve srovnání s výkonem podhodnocené. Portugalsko navíc trpí následky rostoucí konkurenci z východní Evropy a Číny. Ačkoli se hodnoty jednotlivých subindexů v měřeném období téměř nezměnily, snížení konkurenceschopnosti Portugalska můžeme odůvodnit nejen obtížnou ekonomickou situací, ale také rychlým vývojem rozvojových ekonomik. Vývoj hodnocení jednotlivých pilířů je představen v tabulce 4.2.

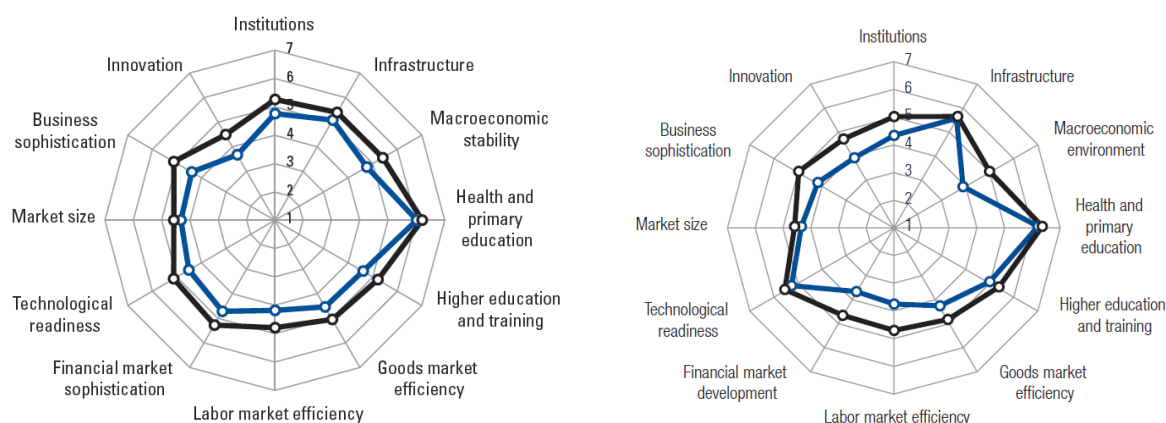
Tabulka 4.2 Vývoj konkurenceschopnosti Portugalska dle GCI v letech 2008 - 2013

PORTUGALSKO	2008/ 2009	2009/ 2010	2010/ 2011	2011/ 2012	2012/ 2013
Základní požadavky	5,1	5	5	5	5
Instituce	4,7	4,5	4,4	4,2	4,3
Infrastruktura	5,1	5,2	5,3	5,5	5,5
Makroekonomické prostředí	4,7	4,5	4,3	4,2	3,9
Zdraví a základní vzdělání	6	5,9	6,1	6,1	6,2
Zvyšování účinnosti	4,5	4,4	4,4	4,4	4,4
Vyšší vzdělání a odborná příprava	4,6	4,6	4,8	4,8	5
Efektivnost trhu se zbožím	4,5	4,4	4,3	4,3	4,3
Efektivnost trhu práce	4,2	4	3,9	3,8	3,8
Úroveň rozvoje finančních trhů	4,7	4,3	4,3	4	3,7
Technologická připravenost	4,5	4,7	4,6	5,3	5,3
Velikost trhu	4,3	4,4	4,3	4,3	4,3
Inovace a faktory sofistikovanosti	4	4	4	4	4
Sofistikovanost podniků	4,4	4,3	4,2	4,2	4,2
Inovace	3,7	3,7	3,8	3,8	3,9
Celkové skóre	4,5	4,4	4,4	4,4	4,4
Umístění v žebříčku	43	43	46	45	49

Zdroj: Global competitiveness report 2008 – 2009, Global competitiveness report 2009 – 2010, Global competitiveness report 2010 – 2011, Global competitiveness report 2011 – 2012, Global competitiveness report 2012 – 2013; vlastní úprava

Pavučinový graf 4.7 viditelně znázorňuje posun jednotlivých pilířů v čase, přičemž modrá linie značí vývoj Portugalska, zatímco černá průměr ekonomik poháněných inovacemi. Portugalsko se již v roce 2008 pohybovalo pod tímto průměrem, který byl téměř dosažen v rámci pilíře Zdraví a základního vzdělání a Velikosti trhu. V poslední zveřejněné ročence se zde zařadila také Infrastruktura, Technologická připravenost. Výrazný odklon však nastal, co se týče Makroekonomického prostředí a Úrovně rozvoje finančních trhů. Zhoršení nastalo u pilíře Instituce, Makroekonomického prostředí, Efektivnosti trhu se zbožím, Sofistikovanosti podniků, Úrovně rozvoje finančních trhů a Efektivnosti trhu práce, celkově tedy v šesti pilířích z jedenácti, což dokazuje i zmenšení obsahu Portugalského obrazce v ročence za období 2012 – 2013.

Graf 4.7 Vývoj jednotlivých pilířů Portugalska dle GCR 2008 - 2009 a 2012 - 2013



Zdroj: Global competitiveness report 2008 – 2009, Global competitiveness report 2012 – 2013; vlastní úprava

4.2.2 Itálie

V roce 2008 – 2009 Itálie propadla na 49. pozici, tedy o tři místa oproti roku předchozímu. Její 48. pozice v ročenkách z let 2009 – 2010 a 2010 – 2011 z ní činila nejhůře zařazenou zemí v rámci G-7⁶⁴. K prvenství nejhůře zařazeného státu ve skupině G-7 však nepomohlo ani značné zvýšení CGI, ke kterému došlo v ročence z roku 2011 – 2012. Velice dobře je Itálie hodnocena v rámci pilíře Sofistikovanosti podniků a z hlediska podnikového prostředí jako takového a to díky silným a početným podnikatelským klastrům, schopnosti produkce zboží s vysokou hodnotou a využíváním nejnovějších výrobních procesů. Významným plusem pro Itálii je její velikost trhu, což umožňuje významné úspory z rozsahu. Italskou konkurenceschopnost nicméně brzdí některé strukturální nedostatky zejména v oblasti trhu práce, institucí a nízké schopnosti inovací. Velkým problémem této země jsou její veřejné finance, a to zejména extrémně vysoká úroveň veřejného zadlužení, což je přímo ovlivněno neefektivním využíváním veřejných zdrojů. Slabou stránkou tohoto je také jeho nízká flexibilita trhu práce a neschopnost vytváření dostatečného počtu pracovních míst. Itálie je dále pověstná vysokou mírou korupce, organizovanou trestnou činností a nedostatečnou nezávislostí soudního systému, což zvyšuje náklady na podnikání a podkopává důvěru investorů. Nedostatečná Úroveň rozvoje finančních trhů brání této vyspělé ekonomice naplno využít svůj potenciál, neboť není schopna dostatečně poskytovat potřebné finance pro rozvoj podnikání.

⁶⁴ Skupina sedmi nejvyspělejších zemí světa (Francie, Itálie, Japonsko, Kanada, Německo, Spojené království a USA).

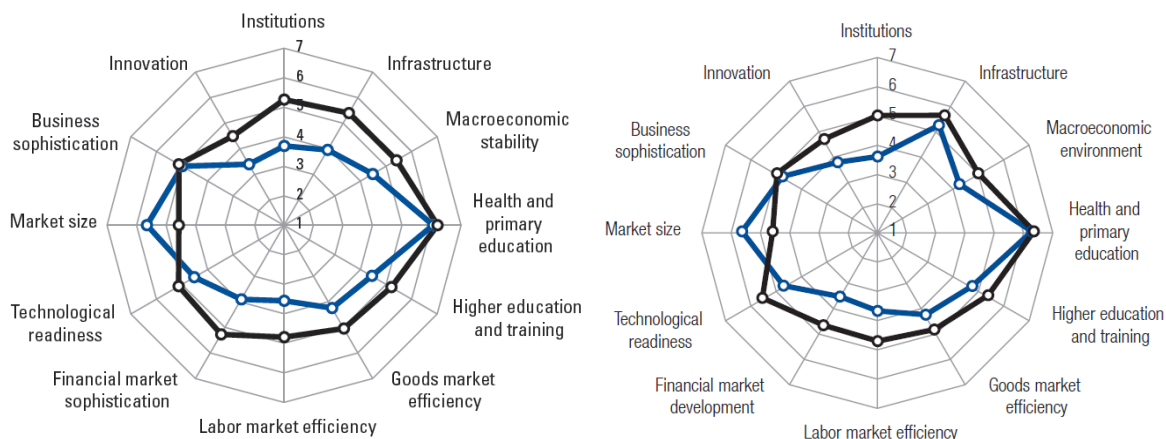
Tabulka 4.3 Vývoj konkurenceschopnosti Itálie dle GCI v letech 2008 - 2013

ITÁLIE	2008/ 2009	2009/ 2010	2010/ 2011	2011/ 2012	2012/ 2013
Základní požadavky	5,8	4,4	4,8	4,8	4,8
Instituce	3,7	3,4	3,6	3,6	3,6
Infrastruktura	3,9	4	4,9	5	5,2
Makroekonomické prostředí	4,5	4,1	4,5	4,5	4,2
Zdraví a základní vzdělání	6	6	6,3	6,3	6,3
Zvyšování účinnosti	4,4	4,4	4,3	4,4	4,4
Vyšší vzdělání a odborná příprava	4,4	4,4	4,6	4,7	4,7
Efektivnost trhu se zbožím	4,2	4,2	4,2	4,3	4,3
Efektivnost trhu práce	3,6	3,7	3,8	3,8	3,7
Úroveň rozvoje finančních trhů	3,9	3,8	3,7	3,7	3,6
Technologická připravenost	4,5	4,5	4,1	4,3	4,7
Velikost trhu	5,6	5,7	5,6	5,6	5,6
Inovace a faktory sofistikovanosti	4,2	4,1	4,1	4,2	4,2
Sofistikovanost podniků	5	4,9	4,8	4,8	4,8
Inovace	3,4	3,4	3,4	3,5	3,7
Celkové skóre	4,4	4,3	4,4	4,4	4,5
Umístění v žebříčku	49	48	48	43	42

Zdroj: Global competitiveness report 2008 – 2009, Global competitiveness report 2009 – 2010, Global competitiveness report 2010 – 2011, Global competitiveness report 2011 – 2012, Global competitiveness report 2012 – 2013; vlastní úprava

Itálie svou výše zmiňovanou velikostí trhu naprosto převyšuje průměr ekonomik, které jsou taktéž poháněny inovacemi. V letech 2008 – 2009 se Itálie dosáhla průměru pouze v pilíři Zdraví a základního vzdělání, avšak dle poslední GCR došlo ke značnému zlepšení, kdy se velice těsně přiblížila průměru také v oblasti Infrastruktury. V ostatních sledovaných pilířích se však žádná významná změna neudála. Ke zhoršení došlo pouze ve čtyřech případech, a to v pilíři Instituce, Makroekonomického prostředí, Úrovně rozvoje finančních trhů a Sofistikovanosti podniků. K nejvýraznějšímu snížení konkurenceschopnosti došlo v oblasti Makroekonomického prostředí a už tak slabé Úrovně rozvoje finančních trhů. Vývoj pilířů je představen v grafu 4.8.

Graf 4.8 Vývoj jednotlivých pilířů Itálie dle GCR 2008 - 2009 a 2012 - 2013



Zdroj: Global competitiveness report 2008 – 2009, Global competitiveness report 2012 – 2013; vlastní úprava

4.2.3 Irsko

Největší pokles v žebříčku konkurenceschopnosti zaznamenalo Irsko v letech 2010 – 2011 a 2011 – 2012, kdy spadlo na 29. pozici, což je vývoj, na rozdíl od roku 2008 – 2009, poněkud nepříznivý. Jeho postavení se mírně zlepšilo v roce 2012 – 2013, což je však stále o pět míst níže nežli tomu bylo na počátku měřeného období. Ačkoli země zaznamenala značný propad, stále těží z řady silných konkurenčních výhod, jimiž jsou zejména vynikající Zdraví a základní vzdělání, Vyšší vzdělání a odborná příprava, Technologická připravenost, Efektivnost trhu se zbožím a Efektivnost trhu práce. Tyto vlastnosti pak dále posílily oblast Sofistikovanosti podniků a Inovací. K velkému oslabení naopak došlo v rámci stavu Makroekonomického prostředí, kdy v rámci výše veřejného dluhu se tato země dostala až na 137. místo. Velmi znepokojivým je i vývoj Úrovně rozvoje finančních trhů, kdy ze 7. příčky v roce 2008 – 2009 spadlo až na 108. v roce 2012 – 2013.

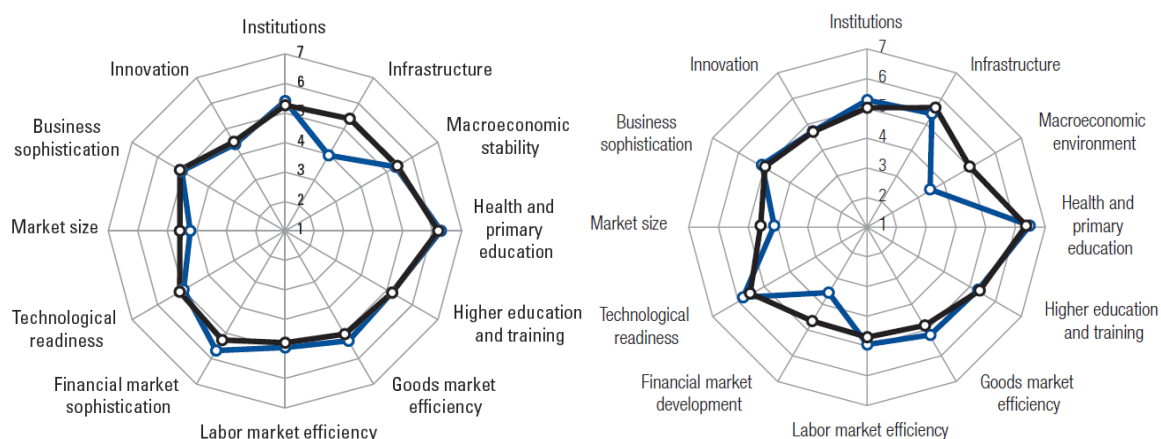
Tabulka 4.4 Vývoj konkurenceschopnosti Irska dle GCI v letech 2008 - 2013

IRSKO	2008/ 2009	2009/ 2010	2010/ 2011	2011/ 2012	2012/ 2013
Základní požadavky	5,2	5,1	5,2	5,2	5,1
Instituce	5,4	5,2	5,1	5,2	5,2
Infrastruktura	4	4,2	4,8	5,1	5,3
Makroekonomické prostředí	5,3	4,6	4,3	4	3,4
Zdraví a základní vzdělání	6,3	6,2	6,5	6,5	6,5
Zvyšování účinnosti	5,1	4,9	4,7	4,7	4,8
Vyšší vzdělání a odborná příprava	5,2	5,1	5,2	5,2	5,3
Efektivnost trhu se zbožím	5,3	5,1	5,1	5,1	5,2
Efektivnost trhu práce	5	4,9	4,9	4,9	5
Úroveň rozvoje finančních trhů	5,7	4,6	3,8	3,4	3,6
Technologická připravenost	5	5,3	5	5,3	5,8
Velikost trhu	4,2	4,3	4,2	4,1	4,1
Inovace a faktory sofistikovanosti	4,7	4,6	4,5	4,6	4,9
Sofistikovanost podniků	5,1	5	4,8	4,9	5,1
Inovace	4,4	4,3	4,2	4,4	4,7
Celkové skóre	5	4,8	4,7	4,8	4,9
Umístění v žebříčku	22	25	29	29	27

Zdroj: Global competitiveness report 2008 – 2009, Global competitiveness report 2009 – 2010, Global competitiveness report 2010 – 2011, Global competitiveness report 2011 – 2012, Global competitiveness report 2012 – 2013; vlastní úprava

Dle pavučinového grafu 4.9 je již na první pohled zřetelné, že úroveň konkurenceschopnosti Irska je v rámci srovnávání zemí PIIGS zdaleka tou nejúspěšnější. Modrá irská linie je v drtivé většině na stejné, či vyšší úrovni než průměr ekonomik nacházejících se ve stejné vývojové fázi. Průměr byl převyšován v rámci Pilíře Institucí, Zdraví a primárního vzdělání, Efektivnosti trhu se zbožím, Efektivnosti trhu práce a Úrovně rozvoje finančních trhů. Velkou mezerou v tomto výchozím období však byla Infrastruktura, která byla ohodnocena indexem v hodnotě 4. Tento nedostatek byl však již pro období 2012 – 2013 napraven a její úroveň dosahuje téměř průměru ekonomik poháněných inovacemi. Co se však v tomto období značně snížilo, bylo především Makroekonomické prostředí, které se z hodnoty 5,3 propadlo na 3,4. Dalším výrazným snížením konkurenceschopnosti byla postižena již zmiňovaná Úroveň rozvoje finančních trhů a také došlo ke snížení domácí spotřeby a exportu, což negativně ovlivnilo pilíř Velikosti trhu.

Graf 4.9 Vývoj jednotlivých pilířů Irska dle GCR 2008 - 2009 a 2012 - 2013



Zdroj: Global competitiveness report 2008 – 2009, Global competitiveness report 2012 – 2013; vlastní úprava

4.2.4 Řecko

V tabulce 4.5, znázorňující jednotlivé komponenty konkurenceschopnosti a pořadí Řecka v rámci jednotlivých států je jasně zřetelné, že ztráta konkurenceschopnosti tohoto státu je opravdu rapidní. Jeho úroveň je jednou z nejhorších v rámci celé EU. Významný pokles, zaznamenal především pilíř Institucí, v němž bylo Řecko na počátku sledovaného období na 58. místě, klesl v letech 2012 – 2013 na 111. pozici. Ohodnocení Makroekonomického prostředí se propadlo ze 106. místa na 144. Další oblastí, ve které Řecko významně ztratilo svou konkurenceschopnost, je Úroveň finančních trhů, což kleslo dokonce z 67. na 132. místo. Tento nepříznivý vývoj je přičítán zejména současnou dluhovou krizí, ve které se tento stát nachází. Ne ve všech pilířích byl však zaznamenán úpadek konkurenceschopnosti. Řecko například od roku 2008 disponuje stále lepší Infrastrukturou, mírně se zlepšilo Zdraví a základní vzdělání, Vyšší a odborná příprava a především vzrostla hodnota indexu u Technologické připravenosti.

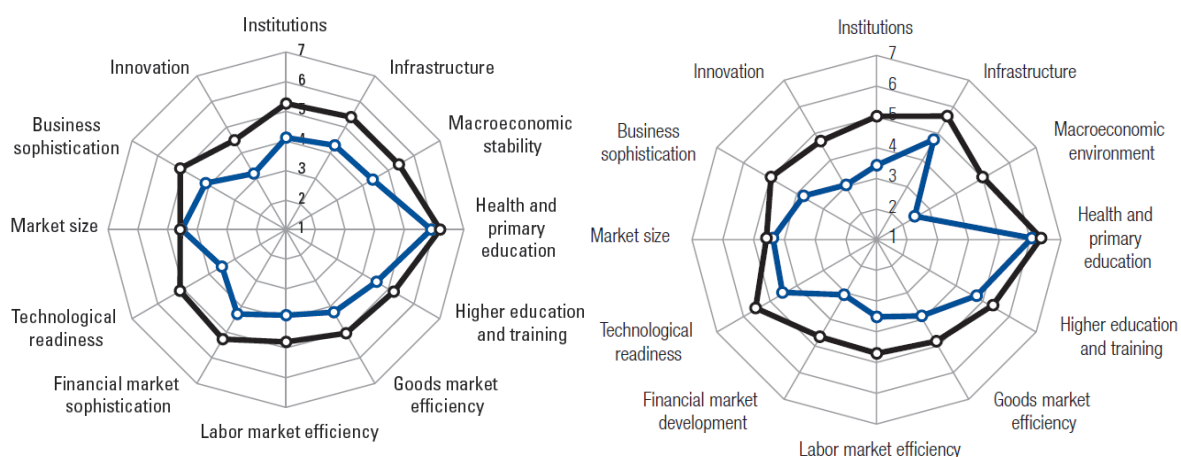
Tabulka 4.5 Vývoj konkurenceschopnosti Řecka dle GCI v letech 2008 - 2013

ŘECKO	2008/ 2009	2009/ 2010	2010/ 2011	2011/ 2012	2012/ 2013
Základní požadavky	4,7	4,5	4,5	4,4	4,1
Instituce	4,1	3,8	3,7	3,5	3,4
Infrastruktura	4,3	4,3	4,6	4,5	4,7
Makroekonomické prostředí	4,4	4	3,6	3,3	2,4
Zdraví a základní vzdělání	5,9	5,8	6,1	6,1	6
Zvyšování účinnosti	4,2	4,1	4,1	4,1	4
Vyšší vzdělání a odborná příprava	4,5	4,4	4,7	4,7	4,7
Efektivnost trhu se zbožím	4,2	4,1	3,9	3,9	3,9
Efektivnost trhu práce	3,9	3,8	3,7	3,6	3,6
Úroveň rozvoje finančních trhů	4,3	4	3,9	3,5	3,1
Technologická připravenost	3,5	3,9	4,1	4,2	4,5
Velikost trhu	4,5	4,6	4,5	4,4	4,4
Inovace a faktory sofistikovanosti	3,7	3,6	3,4	3,4	3,4
Sofistikovanost podniků	4,1	4	3,8	3,8	3,7
Inovace	3,2	3,1	3	3	3
Celkové skóre	4,1	4	4	3,9	3,9
Umístění v žebříčku	67	71	83	90	96

Zdroj: Global competitiveness report 2008 – 2009, Global competitiveness report 2009 – 2010, Global competitiveness report 2010 – 2011, Global competitiveness report 2011 – 2012, Global competitiveness report 2012 – 2013; vlastní úprava

Již při prvním pohledu na graf 4.10 je zřejmý snížený obsah obrazce odrážející úroveň jednotlivých pilířů. Jako země patřící do skupiny ekonomik tažených inovacemi dosahovaly v letech 2008 – 2009 a 2012 – 2013 průměru pouze dva pilíře z jedenácti. Těmito pilíři jsou Velikost trhu a Zdraví a základní vzdělání. Nejvíce od průměru byl v letech 2008 – 2009 odkloněn pilíř Inovací a Technologické připravenosti. V pravém grafu je znázorněn již dříve zmíněný pokrok v oblasti Technologické připravenosti, avšak v rámci Inovací byl zaznamenán menší pokles.

Graf 4.10 Vývoj jednotlivých pilířů Řecka dle GCR 2008 - 2009 a 2012 - 2013



Zdroj: Global competitiveness report 2008 – 2009, Global competitiveness report 2012 – 2013; vlastní úprava

4.2.5 Španělsko

Nejvyšší ztrátu konkurenceschopnosti Španělsko zasáhlo dle GCR v letech 2010 – 2011, kdy se z počátečního 29. místa v letech 2008 – 2009 propadlo až na místo 42. Ačkoli v posledních měřených letech je nižší úroveň konkurenceschopnosti značně patrná, z vývoje znázorněného v tabulce 4.6 je však zřejmé, že se jednalo spíše o jednorázový výkyv takového rozsahu. Pokrok, který nastal v letech 2011 – 2012 je přičítám mírnému zlepšení hodnot jednotlivých indexů, ale také zhoršení výkonu ostatních ekonomik dříve zařazených před Španělsko. Úroveň španělské konkurenceschopnosti je značně posílena velikostí vlastního trhu, o čemž vypovídá vysoká hodnota subindexu tomuto pilíři přiřazena. Dobré ohodnocení si udržel také pilíř Vyššího vzdělání a odborné přípravy, Technologické připravenosti, Infrastruktury a Zdraví a základního vzdělání. Mírné zhoršení došlo v oblasti Sofistikovanosti podniků, ve které však stále převažují indikátory považované za konkurenční výhodu. Značné pozornosti se dostává pilíři Institucí, a to především se současnou dluhovou krizí, se kterou se Španělsko potýká a se stále rostoucím veřejným zadlužením. Bedlivě je také sledována Efektivnost trhu práce, neboť trh práce je zde velmi nepružný a míra nezaměstnanosti ve Španělsku je jedna z nejvyšších v celé EU. Trvalá velmi nízká míra národních úspor zhoršuje přístup k finančním zdrojům a to jak v rámci kapitálových investic, tak v přístupu k úvěrům, což způsobuje neustálé zhoršování subindexu pilíře Úrovně rozvoje finančních trhů.

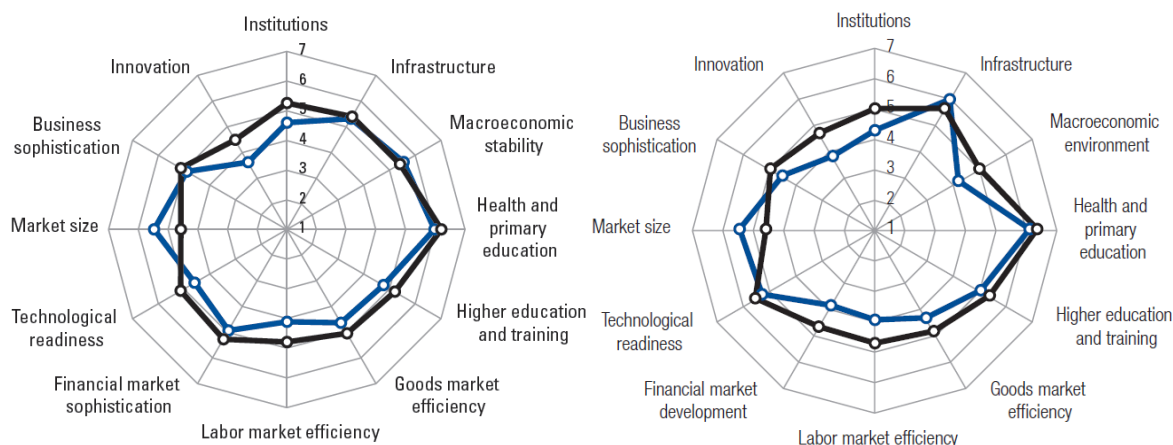
Tabulka 4.6 Vývoj konkurenceschopnosti Španělska dle GCI v letech 2008 - 2013

ŠPANĚLSKO	2008/ 2009	2009/ 2010	2010/ 2011	2011/ 2012	2012/ 2013
Základní požadavky	5,3	5,1	5,1	5,2	5,1
Instituce	4,6	4,4	4,3	4,3	4,2
Infrastruktura	5,3	5,4	5,7	5,8	5,9
Makroekonomické prostředí	5,5	4,7	4,6	4,6	4,2
Zdraví a základní vzdělání	6	5,8	6	6	6,1
Zvyšování účinnosti	4,7	4,7	4,6	4,6	4,7
Vyšší vzdělání a odborná příprava	4,7	4,7	4,9	4,9	5
Efektivnost trhu se zbožím	4,6	4,4	4,2	4,2	4,4
Efektivnost trhu práce	4,1	4,1	3,9	3,8	4
Úroveň rozvoje finančních trhů	4,9	4,5	4,3	4,1	3,9
Technologická připravenost	4,6	4,8	4,6	4,9	5,3
Velikost trhu	5,5	5,5	5,5	5,4	5,5
Inovace a faktory sofistikovanosti	4,2	4,1	4	4	4,1
Sofistikovanost podniků	4,9	4,7	4,5	4,5	4,5
Inovace	3,6	3,6	3,5	3,6	3,8
Celkové skóre	4,7	4,6	4,5	4,5	4,6
Umístění v žebříčku	29	33	42	36	36

Zdroj: Global competitiveness report 2008 – 2009, Global competitiveness report 2009 – 2010, Global competitiveness report 2010 – 2011, Global competitiveness report 2011 – 2012, Global competitiveness report 2012 – 2013; vlastní úprava

Jak už bylo výše zmíněno, silnou stránku Španělské konkurenceschopnosti tvoří především velikost jeho trhu, která až na období 2011 – 2012 byla ohodnocena, v rámci ekonomik poháněných inovacemi, nadprůměrným indexem ve výši 5,5. Ve většině ostatních pilířů se v období 2008 – 2009 nacházely více méně na této úrovni. Jemu nejvíce vzdálený byl pak pilíř Inovací, Efektivnosti trhu práce a Institucí, ačkoli rozdíl ani v těchto případech nebyl nijak markantní. Trend vývoje 12 ti pilířů je spíše odklon od průměrných hodnot. V poslední zveřejněné ročence je na první pohled zřejmé oslabení Makroekonomické stability, na druhou stranu však v rámci Technologické připravenosti došlo k poměrně pozitivnímu vývoji a v oblasti Infrastruktury dokonce k převýšení průměru.

Graf 4.11 Vývoj jednotlivých pilířů Španělska dle GCR 2008 - 2009 a 2012 - 2013



Zdroj: Global competitiveness report 2008 – 2009, Global competitiveness report 2012 – 2013; vlastní úprava

4.2.6 Komparace zemí PIIGS dle GCI

Následující tabulka 4.7 představuje komplexní přehled umístění v žebříčku GCR dle CGI. Zcela nejlépe se ve všech sledovaných letech umístilo Irsko. Nejlepšího výsledku dosáhlo v letech 2008 – 2009, nejhoršího naopak v letech 2010 – 2011 a 2011 – 2012.

Tabulka 4.7 Umístění zemí PIIGS v žebříčku GCR v letech 2008 - 2009 až 2012 - 2013

	2008/2009	2009/2010	2010/2011	2011/2012	2012/2013
Portugalsko	43	43	46	45	49
Itálie	49	48	48	43	42
Irsko	22	25	29	29	27
Řecko	67	71	83	90	96
Španělsko	29	33	42	36	36

Zdroj: Global competitiveness report 2008 – 2009, Global competitiveness report 2009 – 2010, Global competitiveness report 2010 – 2011, Global competitiveness report 2011 – 2012, Global competitiveness report 2012 – 2013; vlastní úprava

V rámci celého měřeného období dosahovalo nejlepšího ohodnocení v pilířích Instituce, Zdraví a základní vzdělání, Vyšší vzdělání a odborná příprava, Efektivnost trhu se zbožím, Technologická připravenost, Sofistikovanost podniků a v pilíři Inovace, tedy v 7. pilířích z 12ti. Až do období 2009 – 2010 bylo také jedničkou v oblasti Úrovně rozvoje finančních trhů. V ročence z let 2010 – 2011 však došlo ke značnému propadu, kdy Irsko bylo překonáno Řeckem, Španělskem i Portugalskem. Druhým nejvíce konkurenceschopným státem dle GCR v rámci této pětky je Španělsko. Třetím bylo až do let 2010 – 2011 Portugalsko, které však bylo poté vystřídáno Itálií a rozdíl mezi těmito dvěma státy se

postupně ještě zvyšoval. Pokud pomineme Irsko, tak Italskými nejsilnějšími pilíři bylo ve srovnání se zeměmi PIIGS Zdraví a základní vzdělání, Velikost trhu a Sofistikovanost podniků. Portugalsko vyniká zejména v pilířích Instituce, Technologická připravenost a Inovace, ve kterých dosahuje podobných hodnot jako Španělsko. Posledním a tudíž nejméně konkurenceschopným státem zemí PIIGS je Řecko, které se z původního, už tak nízkého umístění propadlo až 96. pozici. Kromě pilířů Zdraví a vzdělání a Vyššího vzdělání a odborné přípravy vykazovalo v rámci tohoto srovnání značné mezery.

Tabulka 4.8 znázorňuje současné umístění zemí PIIGS v žebříčku GCR včetně ohodnocení jednotlivých pilířů.

Tabulka 4.8 Hodnoty CGI dle GCR 2012 - 2013

	PT	IT	IE	EL	ES
Základní požadavky	5	4,8	5,1	4,1	5,1
Instituce	4,3	3,6	5,2	3,4	4,2
Infrastruktura	5,5	5,2	5,3	4,7	5,9
Makroekonomické prostředí	3,9	4,2	3,4	2,4	4,2
Zdraví a základní vzdělání	6,2	6,3	6,5	6	6,1
Zvyšování účinnosti	4,4	4,4	4,8	4	4,7
Vyšší vzdělání a odborná příprava	5	4,7	5,3	4,7	5
Efektivnost trhů se zbožím	4,3	4,3	5,2	3,9	4,4
Efektivnost trhu práce	3,8	3,7	5	3,6	4
Úroveň rozvoje finančních trhů	3,7	3,6	3,6	3,1	3,9
Technologická připravenost	5,3	4,7	5,8	4,5	5,3
Velikost trhu	4,3	5,6	4,1	4,4	5,5
Inovace a faktory sofistikovanosti	4	4,2	4,9	3,4	4,1
Sofistikovanost podniků	4,2	4,8	5,1	3,7	4,5
Inovace	3,9	3,7	4,7	3	3,8
Celkové skóre	4,4	4,5	4,9	3,9	4,6
Umístění v žebříčku	49	42	27	96	36

Zdroj: Global competitiveness report 2012 – 2013; vlastní úprava

Irsko se v letech 2012 – 2013 umístilo na 27. místě, což je o pět příček níže než v letech 2008 – 2009. Pořadí států bylo mezi tímto časovým úsekem značně proměnlivé a v posledním měřeném období bylo Irsko předběhnuto např. Katar, Saudskou Arábií, Lucemburskem, Novým Zélandem, Spojenými Arabskými Emiráty či Izraelem. Španělsko zůstalo za státy, jako je Brunej, Portoriko, Omán, Estonsko či Bahrajn a je pouze o jednu příčku výše než Kuvajt. Jedinou zemí, která byla během krize schopna zlepšit svou konkurenceschopnost, byla naopak Itálie. Ta od roku 2008 – 2009 předběhla Litvu, Jižní

Afriku, Slovensko, Barbados či Jordán. Až do období 2010 – 2011 Portugalsku náleželo vyšší umístění než Itálii, se změnou tohoto statusu se však Portugalsko zařadilo až za již zmíněný Barbados či Litvu a je o pouhou jednu příčku výše než Indonésie. Velmi zarážející je obrovský propad v případě Řecka. Tento stát se v roce 2012 – 2013 zařadil těsně pod Mongolsko, Argentinu a Srbsko a jeho konkurenceschopnost je ohodnocena nepatrně lépe než konkurenceschopnost Jamajky, Gambie či Gabonu.

Dle výše uvedených faktů lze konstatovat, že umístění většiny zemí PIIGS v GCR bylo před ekonomickou krizí vyšší než je v současnosti. K největšímu propadu došlo v případě Řecka. Zhoršení Portugalska, Irska a Španělska je více méně na stejné úrovni a pouze Itálie si naopak dokázala polepšit.

4.3 Hodnocení konkurenceschopnosti dle WCY

Mezinárodní institut rozvoje řízení každoročně vydává ročenky, ve kterých je analyzována konkurenceschopnost vybraných zemí. WCY se zaměřuje především na 4 hlavní oblasti, které dle IMD konkurenceschopnost nejvíce ovlivňují. Následující srovnání vychází z metodologie IMD a opět zde bude představeno ohodnocení jednotlivých faktorů konkurenceschopnosti. Tabulkové hodnoty zde však již nebudou představovat výši jednotlivých subindexů, nýbrž celkové pořadí, kterého státy dosáhly v období let 2008 – 2012.

Stejně jako u GCR, tak i do žebříčku WCY jsou téměř každoročně zařazovány stále nové a nové státy. Přehled tohoto rozšiřování je zobrazen v tabulce 4.9.

Tabulka 4.9 Počet zemí zahrnutých do WCY v letech 2008 - 2012

	2008	2009	2010	2011	2012
Počet zemí	55	57	58	59	59

Zdroj: Worldcompetitiveness.com, 2013; vlastní úprava

4.3.1 Portugalsko

Portugalsko si nejlépe vedlo v období let 2008 – 2012 v oblasti infrastruktury, ve které si sice v roce 2010 zhoršilo své postavení, avšak v letech následujících se opět umístilo na

25. místě a dosáhla tedy téměř úrovně, na jaké byla v roce 2009. Druhého nejlepšího umístění dosáhlo v rámci faktoru Efektivnosti vlády, v níž však došlo v roce 2010 k hlubokému propadu z 29. až na 44. místo. Zcela nejhorší oblastí, vyjma roku 2010, je pak pro Portugalsko její Ekonomická výkonnost, ve které se umístilo až na 53. pozici. V rámci vývoje jednotlivých faktorů pak kromě Infrastruktury došlo mezi lety 2008 – 2009 k poklesu portugalské pozice. Celkové hodnocení se tedy také rok od roku snižovalo a v roce 2012 se Portugalsko stalo 41. nejkonkurenceschopnější zemí z celkového počtu 59ti zemí. Přehled tohoto vývoje znázorňuje tabulka 4.10.

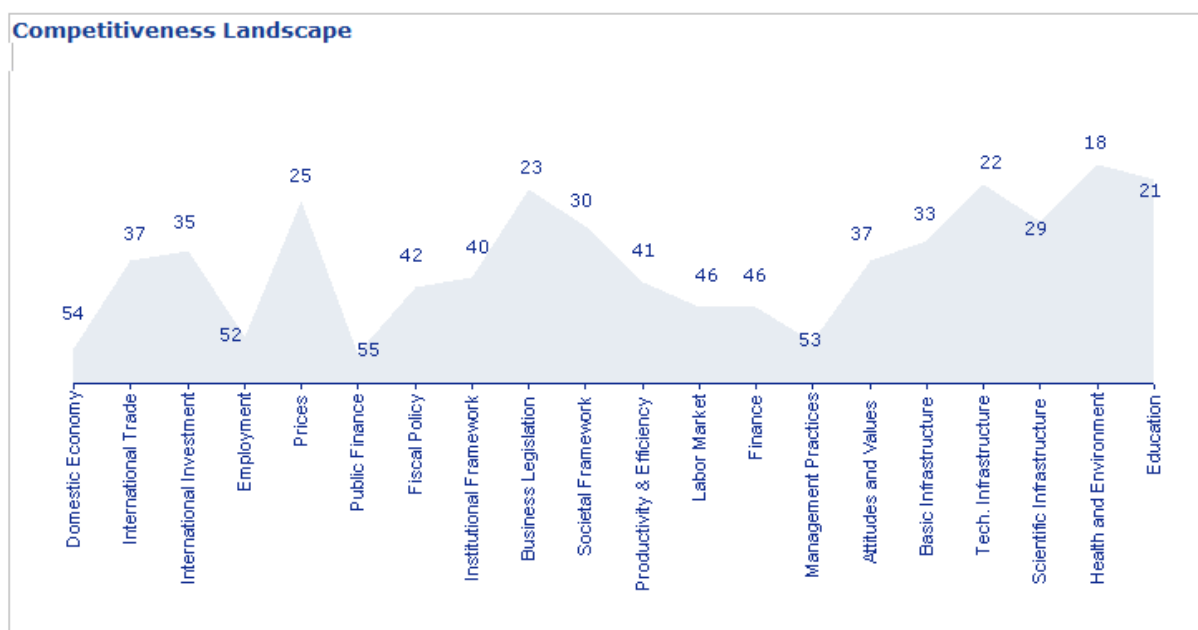
Tabulka 4.10 Umístění Portugalska dle WCY v letech 2008 - 2012

PORTUGALSKO	2008	2009	2010	2011	2012
Ekonomická výkonnost	44	42	38	50	53
Efektivnost vlády	27	29	44	48	46
Efektivnost podniků	43	43	50	44	47
Infrastruktura	28	24	29	25	25
Celkové umístění	37	34	37	40	41

Zdroj: Worldcompetitiveness.com, 2013; vlastní úprava

Terén konkurenceschopnosti Portugalska, který je znázorněn v grafu 4.12 graficky zobrazuje konkurenceschopnost portugalského prostředí. Nejlepší variantou by samozřejmě byl tvar tohoto terénu jako co nejvyšší a zároveň horizontální povahy. Portugalský terén je však plný výkyvů, přičemž nejlepší výsledky jsou znázorněny v oblasti Zdraví a prostředí, dále pak ve Vzdělání, Technické infrastruktuře, Obchodní legislativě a Cenové úrovni. Nejméně ohodnocené jsou pak Veřejné finance, Domácí ekonomika, Praktiky řízení a Zaměstnanost.

Graf 4.12 Terén konkurenceschopnosti Portugalska



Zdroj: Worldcompetitiveness.com, 2013; vlastní úprava

4.3.2 Itálie

Celkové umístění Itálie v žebříčku konkurenceschopnosti dle WCY mezi lety 2008 – 2012 kolísalo mezi 40. – 50. pozicí. Nejméně konkurenceschopnou ve srovnání s ostatními zahrnutými zeměmi, byla v roce 2011, kdy skončila na 52. místě. V posledním měřeném roce však se opět vrátila na 40. pozici a vzhledem k takto dramatickému vývoji po celé měřené období lze jen velmi těžce předpokládat její další budoucí vývoj. Italským nejsilnějším pilířem byla od roku 2008 Infrastruktura, jejíž úroveň je od roku 2009 stále vyšší. Druhou nejvíce konkurenceschopnou oblastí Itálie byla její Ekonomická výkonnost, už ta však většinou za Infrastrukturou značně zaostávala. Zcela nejméně se tomuto státu daří v oblasti Efektivnosti vlády, ve které její umístění ve většině let přesahovalo 50. pozici.

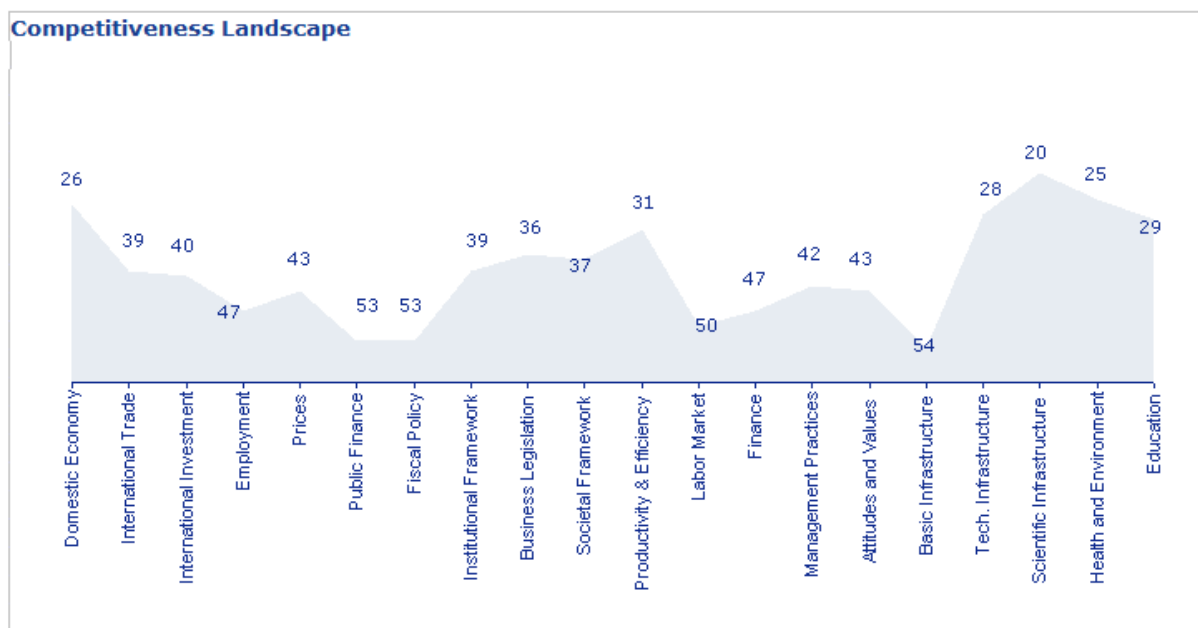
Tabulka 4.11 Umístění Itálie dle WCY v letech 2008 - 2012

ITÁLIE	2008	2009	2010	2011	2012
Ekonomická výkonnost	45	47	33	38	39
Efektivnost vlády	53	54	49	51	49
Efektivnost podniků	46	48	48	48	44
Infrastruktura	33	34	32	30	28
Celkové umístění	46	50	40	52	40

Zdroj: Worldcompetitiveness.com, 2013; vlastní úprava

Italský terén konkurenceschopnosti, který je zobrazen v grafu 4.13, je o poznání nižší než terén portugalský. Nejlépe si Itálie vede v oblasti Vědecké infrastruktury, Zdraví a životního prostředí a Domácí ekonomice. Zcela nejhorší umístění pak získala v rámci Základní infrastruktury, Veřejných financí a Fiskální politiky.

Graf 4.13 Terén konkurenceschopnosti Itálie



Zdroj: Worldcompetitiveness.com, 2013; vlastní úprava

4.3.3 Irsko

Irským nejlepším umístěním bylo v roce 2008, kdy dosáhlo na 12. pozici v tomto žebříčku. Od té doby však bylo jeho pořadí čím dál nižší. Zlom nastal v roce 2012, kdy mu bylo přiřazeno místo 20., což je téměř stejná úroveň, na které se ocitlo v roce 2009. Zcela nejlépe si Irsko v letech 2008 – 2009 vedlo v oblasti Efektivnosti podniků, kdy ho pouze

v roce 2009 předčila Efektivnost vlády, což je zároveň druhým faktorem, ve které si Irsko vedlo nejlépe. Nejnižší pozici zastávalo, co se týče jeho Ekonomické výkonnosti, ve které se již od roku 2010 zhoršuje čím dál více.

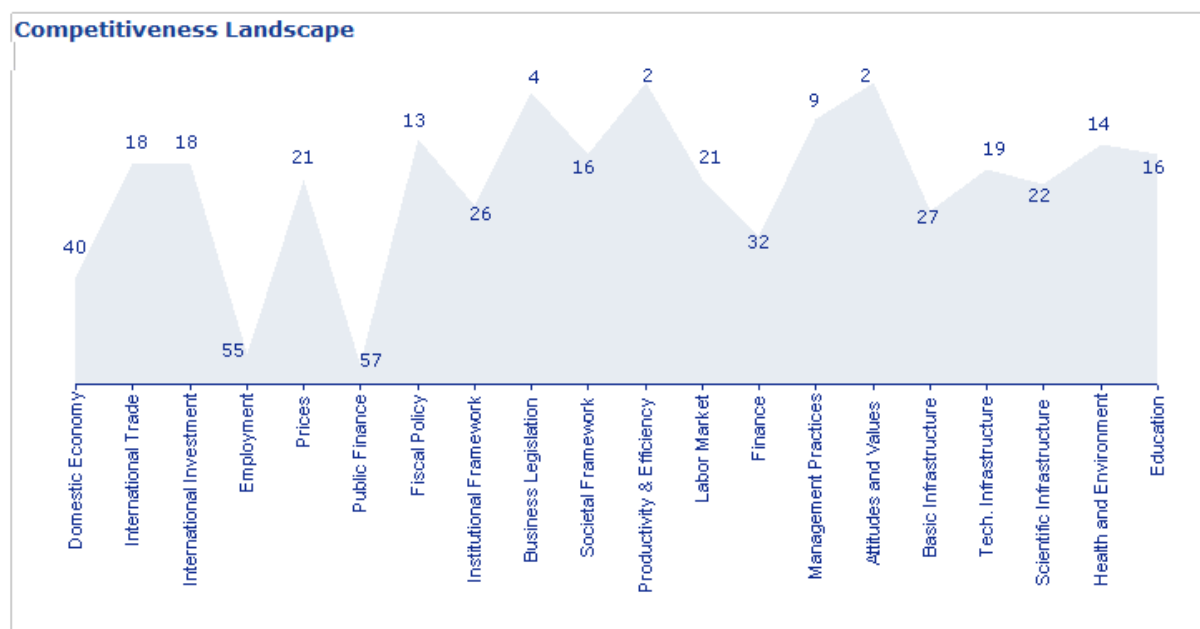
Tabulka 4.12 Umístění Irska dle WCY v letech 2008 - 2012

IRSKO	2008	2009	2010	2011	2012
Ekonomická výkonnost	24	37	22	28	37
Efektivnost vlády	7	12	19	30	20
Efektivnost podniků	4	17	18	18	10
Infrastruktura	23	22	24	24	22
Celkové umístění	12	19	21	24	20

Zdroj: Worldcompetitiveness.com, 2013; vlastní úprava

Tento terén konkurenceschopnosti je ze zemí PIIGS zcela nejvyšší. Irskými nejsilnějšími stránkami pro konkurenceschopnost jsou jeho Postoje a hodnoty, Produktivita, Podniková legislativa a Způsoby řízení. Tento stát ale na druhou stranu zcela propadl v oblasti Veřejných financí a Zaměstnanosti.

Graf 4.14 Terén konkurenceschopnosti Irska



Zdroj: Worldcompetitiveness.com, 2013; vlastní úprava

4.3.4 Řecko

Umístění Řecka v žebříčku WCY se od roku 2008, až na rok 2010, stále snižovalo, až se v roce 2012 stalo druhým nejméně konkurenceschopným státem jak mezi 59 porovnávanými státy, tak v rámci měřených členů EU ⁶⁵. Oblastí, ve které si Řecko podařilo uchovat své postavení je Infrastruktura, v rámci které zároveň dosahuje nejlepšího umístění. Zcela nejhůře si však vede ve faktorech Ekonomické výkonnosti a Efektivnosti vlády, ve kterých její umístění od roku 2008 rapidně kleslo (o deset příček v rámci Ekonomické výkonnosti a v Efektivnosti vlády dokonce o příček 12).

Tabulka 4.13 Umístění Řecka dle WCY v letech 2008 - 2012

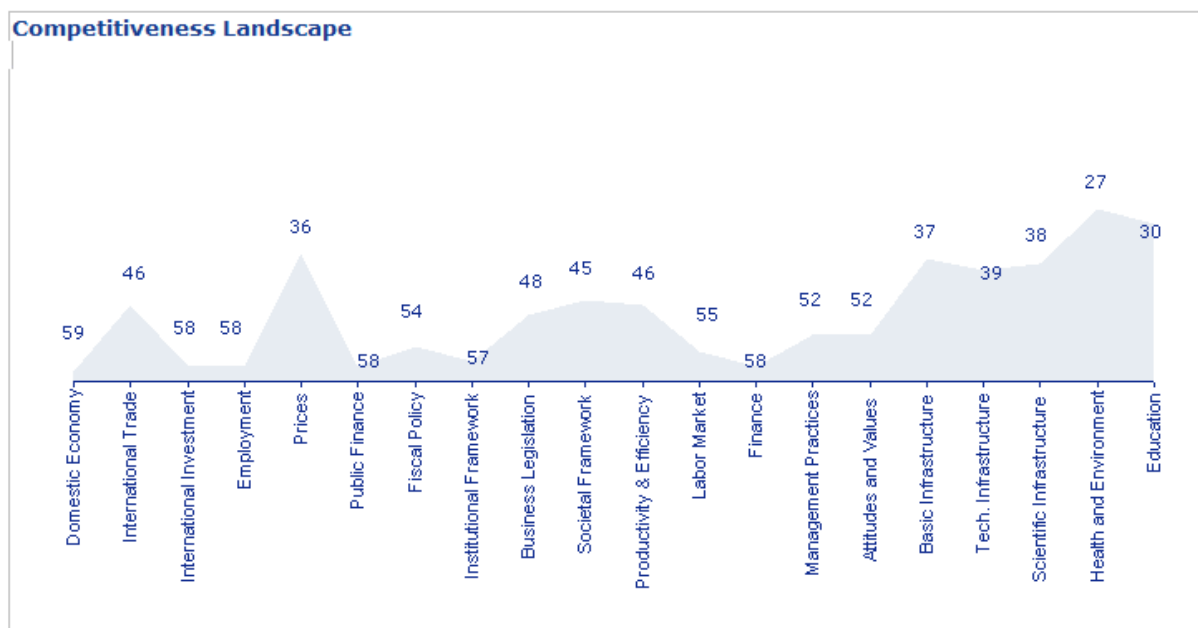
ŘECKO	2008	2009	2010	2011	2012
Ekonomická výkonnost	48	52	48	58	58
Efektivnost vlády	46	53	54	56	58
Efektivnost podniků	42	49	45	53	56
Infrastruktura	35	35	33	32	34
Celkové umístění	42	52	46	56	58

Zdroj: Worldcompetitiveness.com, 2013; vlastní úprava

Terén konkurenceschopnosti Řecka je na velické nízké úrovni a až 8 dílčích subfaktorů se nachází až na samém dně grafu (Domácí ekonomika, Finance, Veřejné finance, Mezinárodní investice, Institucionální rámec, Zaměstnanost, Fiskální politika a Trh práce). Nejlépe si Řecko vede v oblasti Zdraví a Životního prostředí a ve Vzdělání.

⁶⁵ Státy Malta a Kypr do tohoto žebříčku nejsou zahrnuty.

Graf 4.15 Terén konkurenceschopnosti Řecka



Zdroj: Worldcompetitiveness.com, 2013; vlastní úprava

4.3.5 Španělsko

Faktorem konkurenceschopnosti, ve srovnání s faktory ostatními, ve kterém se Španělsko každoročně umístilo nejlépe, je Infrastruktura. Za léta 2008 – 2012 se Španělsko v této oblasti posunulo o 3 příčky směrem k vrcholu. Velice rapidní pokles však tato země zaznamenala, co se týče Ekonomické výkonnosti, kdy mezi lety 2008 – 2009 z 30. místa spadla o celých 16 příček a nyní se nachází až na 51. místě. V letech 2009 – 2011 bylo umístění Itálie ve zbývajících faktorech Efektivnosti vlády a Efektivnosti podniků takřka stejné, avšak v posledním měřeném roce se Efektivnost podniků o šest příček vzdálila a Itálie se ocitla až na 46. pozici.

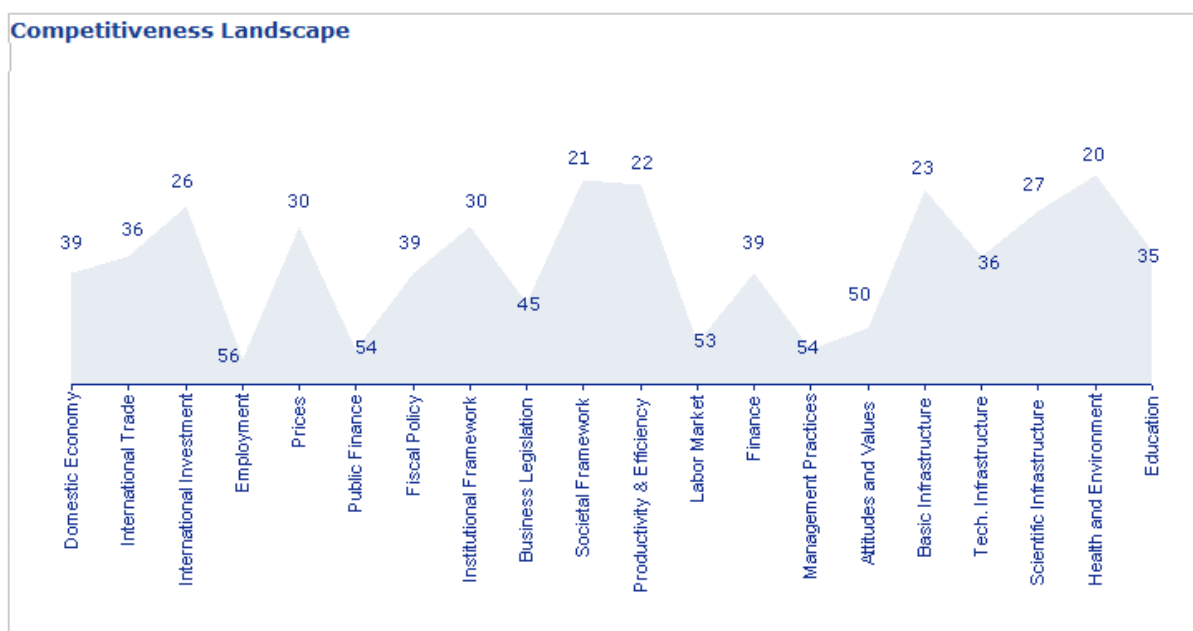
Tabulka 4.14 Umístění Španělska dle WCY v letech 2008 - 2012

ŠPANĚLSKO	2008	2009	2010	2011	2012
Ekonomická výkonnost	30	46	41	47	51
Efektivnost vlády	34	43	45	38	40
Efektivnost podniků	40	45	44	38	46
Infrastruktura	30	31	28	26	27
Celkové umístění	33	39	36	35	39

Zdroj: Worldcompetitiveness.com, 2013; vlastní úprava

Terén konkurenceschopnosti Španělska se vyznačuje vysokou mírou nerovností. Nejvyšší úrovně v rámci tohoto státu dosahuje Zdraví a Životní prostředí, Sociální rámec, Produktivita a Základní infrastruktura. Naopak nejméně ohodnocenými faktory je Zaměstnanost, Veřejné finance, Způsoby řízení a Trh práce.

Graf 4.16 Terén konkurenceschopnosti Španělska



Zdroj: Worldcompetitiveness.com, 2013; vlastní úprava

4.3.6 Komparace zemí PIIGS dle WCY

Tabulka 4.14 shrnuje postavení jednotlivých zemí dle WCY v letech 2008 – 2012. Nejvíce konkurenceschopnou zemí v rámci zemí PIIGS je dle tohoto žebříčku Irsko. To si po celé měřené období své prvenství zanechalo a mezera mezi ním a ostatními státy je opravdu velice zřetelná.

Tabulka 4.15 Umístění zemí PIIGS v žebříčku WCY v letech 2008 - 2012

	2008	2009	2010	2011	2012
Portugalsko	37	34	37	40	41
Itálie	46	50	40	52	40
Irsko	12	19	21	24	20
Řecko	42	52	46	56	58
Španělsko	33	39	36	35	39

Zdroj: Worldcompetitiveness.com, 2013; vlastní úprava

Irsko vyniká jak celkovým hodnocením, tak i hodnocením v rámci jednotlivých pilířů, kde se taktéž v zemích PIIGS nenachází země, která by jej předčila. Druhou nejvýše postavenou zemí v tomto žebříčku je Španělsko (vyjma roku 2009 kdy jej předčilo Portugalsko). Španělsko je hned po Irsku od roku 2011 zemí s nejlépe ohodnoceným faktorem Efektivnosti vlády a Efektivností podniků (vyjma roku 2009 a 2012). Na třetím místě v rámci konkurenceschopnosti dle WCY v zemích PIIGS se nachází Portugalsko, které do roku 2010 vynikalo Efektivností vlády a vyjma roku 2010 také faktorem Infrastruktura. Za čtvrtou nejvíce konkurenceschopnou zemí PIIGS lze označit Itálii, která je, ihned po Irsku, zemí s nejlépe ohodnocenou Ekonomickou výkonností. Co se týče Infrastruktury a od roku 2010 také Efektivností vlády je Itálie umístěna na místě předposledním. Stejně jako v hodnocení předchozím, tak také i v tomto dopadlo nejhůře Řecko, které vykazuje nejhorší výsledky i ve většině jednotlivých indikátorů v průběhu let 2008 – 2009.

4.4 Dopad hospodářské recese a dluhové krize na konkurenceschopnost zemí PIIGS, její predikce a doporučený postup pro naplňování cílů

Dopad hospodářské recese a dluhové krize na konkurenceschopnost zemí PIIGS je více než zřejmý. Snaha zvrátit negativní ekonomický vývoj a případný bankrot přinutila mnoho států zvážit priority, které si současná situace žádá a přesměrovat finance určené na podporu konkurenceschopnosti spíše na samotnou záchranu státních ekonomik. Tento vývoj je znatelný jak z obecného srovnání makroekonomických ukazatelů, tak z výsledků ročenek GCI a WCY. Dle obou ročenek vychází jako nejkonkurenceschopnější zemí PIIGS Irsko, které je v umístění značně převyšuje. Pořadí zbývajících zemí PIIGS je taktéž shodné. Země se tedy umístily v následujícím pořadí: Irsko, Španělsko, Itálie, Portugalsko a nakonec Řecko, které za ostatními zeměmi PIIGS značně zaostává.

Přestože se **Irsko** nalézá na samotném vrcholu v rámci srovnání konkurenceschopnosti zemí PIIGS, jeho hodnocení v obou ročenkách v letech 2008 – 2011 klesalo. Tento pokles byl způsoben jak hospodářským poklesem v letech 2008 – 2010, tak také celkovým negativním ekonomickým vývojem a problematickým vyrovnáním se s krizovou situací.

Mezi slabé stránky této země patří nízký ekonomický růst, předimenzovaný bankovní sektor, většina úvěrů je směřovaná na domácí trh s realitami, velmi vysoké mzdy veřejného

sektoru, rekordní růst státního dluhu a rozdělená politická reprezentace. Irská konkurenceschopnost se opírá zejména o efektivní trh se zbožím, vysoké vzdělání obyvatelstva, kvalitní podnikatelské prostředí a o schopnost vytvářet příznivé prostředí pro rozvoj inovací. Reformní kroky mířené proti snižování zadluženosti jsou prozatím veřejností relativně tolerovány a Irsko tak lze považovat za vzorného příjemce finanční pomoci z EU a IMF. Snížení schodku státního rozpočtu pod úroveň 3 % Irsko plánuje do roku 2015, avšak vzhledem k jeho vysoké hodnotě – 13,4 %, které dosáhlo v roce 2011, bude splnění tohoto cíle značně problematické.

Vyhlídky na ekonomický růst Irska je ze všech států PIIGS nejoptimističtější. V letošním roce (2013) by mělo být dosaženo 1,1% růstu a v roce dalším již 2,2 %. Tyto hodnoty jsou však ve srovnání s předkrizovým vývojem stále jen velmi těžko srovnatelné. Z důvodu nepříznivého vývoje v celé eurozóně a nejistotě, který je pro tuto dobu charakteristické, zde však i přes prozatímní irské úspěchy existuje riziko v souvislosti s úspěšným oddlužováním bankovního sektoru, neboť se ekonomická aktivita tohoto státu může ukázat slabší, než se předpokládalo. Nehledě na tyto obavy však Irsko ze všech PIIGS zemí stále zůstává tou s největším konkurenčním potenciálem

Druhým nejvíce konkurenceschopným státem z pohledu WCY i GCI je **Španělsko**, ačkoli jeho umístění v obou žebříčcích od roku 2008 kleslo. Španělsko je státem s nejnižším konsolidovaným vládním dluhem, ale díky vysokým schodkům státního rozpočtu roste toto dluhové břemeno velice rychlým tempem, nemluvě o vysokém zahraničním zadlužení a téměř už neúnosné výši dluhové služby, kterou musí splácet. Predikce Evropské komise hovoří o stejném tempu růstu španělského HDP v roce 2013, jako tomu bylo v roce předchozím (-1,4 %). Na rok 2014 však předpovídá již růst a to v hodnotě 0,8 % HDP. K přijatým opatřením proti tomuto neustálému zvyšování patří značné omezení veřejných investic a výdajů jednotlivých vládních rezortů, redukce zaměstnanců ve veřejném sektoru, zmrazení jejich platů a omezení některých jejich benefitů, důchodů a zvýšení daní. Země se však stále potýká s rekordní nezaměstnaností, krizovou situací v bankovním a finančním sektoru a negativním hospodářským vývojem v řadě jeho autonomních oblastí. Můžeme předpokládat také další pokles vnitřní poptávky a tedy i soukromé spotřeby. Španělsko se potýká s výrazně vysokou nezaměstnaností, která se pohybuje okolo 26 % a pod 20% hranici by měla klesnout nejdříve až v roce 2016.

Obrovským problémem, na který je poukazováno jak v rámci WCY tak GCI je španělské makroekonomické prostředí a jeho ekonomická výkonnost. K dalším negativním vlivům,

kteře brzdi španělskou konkurenceschopnost, patří omezený přístup k financování soukromých investic, omezující předpisy na trhu práce a neefektivní správní byrokracie. Mezi silné stránky Španělska naopak patří jeho podnikatelské prostředí a velmi dobře rozvinutá infrastruktura. Jejich výčet je však natolik úzký, že pro zvýšení konkurenceschopnosti bude nutné především vyrovnat se a překonat současnou dluhovou krizi, nastartovat hospodářský růst, což se kvůli četným restriktivním opatřením stane vskutku během na velice dlouhou trať.

Během sledovaného období byla **Itálie** jedinou zemí, jejíž umístění se v obou žebříčcích konkurenceschopnosti vyvíjelo pozitivním směrem. Velice dobře si tato země vede v oblastech zdraví a základního vzdělání, odbytového trhu a podnikatelského prostředí. Dle Evropské komise by však měl hospodářský pokles v roce 2012 pokračovat i v roce následujícím, přičemž by se měl snížit na -1 % a v rok 2014 by měl být rokem s 0,8% hospodářským růstem. Kromě problematického makroekonomického prostředí a neefektivního trhu práce se Itálie potýká s velice negativními výsledky v oblasti rozvinutosti finančních trhů. Míra nezaměstnanosti se bude s největší pravděpodobností zvyšovat i v dalších nejbližších letech, ovšem ne již tak razantním způsobem. V poslední době došlo k mnoha politickým rozhodnutím mířícím na ozdravení veřejných financí a boji proti dlouhodobým strukturálním nedostatkům, což se dotklo celé řady oblastí včetně daňové, důchodové, veřejnosprávní a také trhu práce. Harmonický vývoj italské konkurenceschopnosti je však stále narušován také již zmíněným dualismem mezi hospodářskou situací na severu a jihu této země.

Potencionální pozitivní vývoj Itálie je i nadále ohrožován těžkým daňovým zatížením, což negativně ovlivňuje zvýšení pracovní nabídky a poptávky. S tím také úzce souvisí velká míra daňových úniků, proti kterým by se italská vláda měla rovněž zaměřit. Hospodářskou aktivitu také brzdi významné mezery v rámci infrastruktury, nedostatek hospodářské soutěže v síťových odvětvích, zejména v energetice a dopravě.

Vzhledem k příznivému italskému vývoji co se konkurenceschopnosti týče, bude do budoucna třeba snížit její veřejný dluh, zefektivnit účinnost veřejných výdajů, přijmout náležitá opatření k zastavení vysoké míry nezaměstnanosti a předčasnému ukončení terciárního vzdělání, pokračovat v boji proti daňovým únikům, snížit regulační rámec pro podniky, zlepšit přístup k finančním nástrojům a reorganizovat civilní soudní systém. Pokud bude Itálie akceptovat tato opatření, lze očekávat, že se její situace zlepší, a pouze tehdy bude schopna si i nadále udržet růstový trend v oblasti konkurenceschopnosti.

Propad konkurenceschopnosti **Portugalska** od roku 2009 dle WCY a GCI téměř srovnatelný. Obě ročenky se shodují v případě velice špatného makroekonomického prostředí, neefektivnosti trhu práce a veřejného sektoru, který se potýká se stále větším zadlužením. Řešení těchto nedostatků, přijetí nezbytných reforem a investic do aktivit podporujících růst bude mít zásadní význam pro zvýšení portugalské konkurenceschopnosti. Pro zlepšení podnikatelského prostředí bude zapotřebí reformovat restriktivní předpisy na trhu práce a daňový systém, zefektivnit byrokratický aparát a zaměřit se na zvýšení vzdělání pracovní síly. Obecně mezi slabé stránky této země patří vysoká závislost na neefektivních odvětvích (např. na textilním průmyslu), slabá exportní výkonnost, velká závislost na španělském trhu a nízký ekonomický růst, který dlouhodobě zaostává za evropským průměrem.

Nová portugalská vláda premiéra Pedra Passose Coelho vyvíjí nezměrné úsilí, aby dodržela všechny parametry dohody s věřitelskými institucemi, a to i za cenu poměrně drastických sociálních dopadů. Díky tomu jsou po periodických čtvrtletních hodnoceních plnění programu jednotlivé splátky půjčky bez problémů uvolňovány. Portugalský parlament již schválil celou řadu reforem spojených se zlepšením fiskálního řízení a kontroly výdajů, pokračuje v privatizačních plánech. Přijaté reformy se taktéž týkají i trhu práce a dalších opatření ke zlepšení aktivní politiky zaměstnanosti. Došlo zde také k zahájení strategie pro podporu mládeže s cílem řešit vysoký podíl jejich nezaměstnanosti. Na tuto problematiku je také zaměřeno přeprogramování strukturálních fondů, které se budou v příštím období více orientovat na podporu zaměstnanosti mladých lidí a zvyšování konkurenceschopnosti zejména malých a středních podniků.

Nezpochybnitelným faktem však je, že další ekonomický vývoj země mnohem více závisí na celkovém stavu ekonomiky v EU, potažmo eurozóně a především dalším vývoji v Řecku (riziko opuštění eurozóny), Španělsku (největší obchodní a hospodářský partner) a dalších zemí EU postižených dluhovou krizí. Dle odhadů Evropské komise by se měl propad HDP z roku 2012 (-3,2 %) snížit v roce 2013 o -1,9 % a v roce dalším by mělo dojít k mírnému nastartování růstu v hodnotě 0,8 %. K dosažení stabilizace nejen makroekonomického prostředí Portugalska, ale také v rámci sociální oblasti je nesmírně důležité plnit podmínky stanovené záchranným úvěrem. Jejich splnění však bude ještě problematické, neboť v březnu tohoto roku (2013) ústavní soud zamítl část úsporných opatření a prohlásil je za protiústavní. Důsledkem toho portugalský rozpočet přijde o 1,5 miliard EUR, což je dle vlády částka nezbytná k tomu, aby splnila podmínky

záchranného úvěru. Bude tedy nutno hledat jiná řešení jak získat tyto finanční prostředky, neboť půjčka od EU a IMF je klíčovým determinantem další stabilizace a zvýšení konkurenceschopnosti tohoto státu.

Na posledním místě se v hodnocení shodně v obou žebříčcích nalézá **Řecko**. Následky krize se v rámci hodnocení konkurenceschopnosti Řecka projevily již v letech 2010 – 2011. Za vše hovoří propad pilíře Makroekonomického prostředí v rámci GCI, které spadlo ze 103. na 123. místo. Největší vliv na tento velmi negativní vývoj je připisován revizi vládních výdajů v souvislosti s vysokým zadlužením země. V této souvislosti také značně utrpělo hodnocení institucí, kdy došlo k propadu o 14 míst na 87. pozici. O stále se zhoršující situaci dalších pilířů konkurenceschopnosti vypovídá také údaje z poslední ročenky, kdy sté místo přesáhlo až pět pilířů z dvanácti (konkrétně jde o Instituce, Makroekonomické prostředí, Efektivita trhu se zbožím, Efektivita trhu práce a Úroveň rozvoje finančních trhů).

Nejvíce problematickými oblastmi je pro Řecko neschopnost vlády efektivně vybírat daně, nízká důvěryhodnost země způsobená falšováním statistik, neochota politické reprezentace provádět zásadní škrt, slabý průmysl a velký vliv odborů. Pro zlepšení velice nepříznivé situace, ve které se Řecko bez pochyby nachází, bude klíčové zaměřit se na posílení efektivnosti trhů práce, aktivní politiky zaměstnanosti a její zvýšení, provést nezbytné strukturální reformy včetně reformy penzijního systému a zdravotního systému, zlepšit podnikatelské prostředí, reformovat veřejnou správu a pokračovat v ambiciózním plánu privatizace.

Řecká ekonomika bude s největší pravděpodobností i v následujících letech velmi poznamenána hlubokou recesí doprovázenou fiskální krizí, poklesem spotřeby a výdajů na veřejné investice či transfery. To bude mít za následek zvyšování nezaměstnanosti a tedy i sociálního napětí, které bude v mnoha případech přerůstat ve stále větší počet stávek a demonstrací a pro překonání tohoto obtížného období bude zapotřebí velké trpělivosti ze strany řeckých občanů. Mnoho z nich pokládá řecký dluh za nelegitimní a tento názor je stále více podporován ze strany populistických politických skupin. Nezbytná bude tedy také dostatečná komunikace mezi vládou a občany, neboť pouze prostřednictvím splnění podmínek na poskytnutí záchranného úvěru, které zahrnují další fiskální konsolidaci a řadu privatizací, bude možno získat příslibenou částku, která je nezbytná ke stabilizaci ekonomiky, nastartování ekonomického růstu a dosažení přebytku státního rozpočtu. Dle

předpovědi Evropské komise bude v roce 2013 hodnota hospodářského poklesu 4,4 % a v roce následujícím by již mělo dojít k mírnému růstu na úrovni 0,6 %.

V letech 2008 – 2012, tedy v době nejcitelnějších dopadů ekonomické krize a rozvoje krize dluhové, došlo k poklesu hodnocení zemí Portugalska, Irska, Řecka a Španělska. Ačkoli během této doby došlo u většiny států k mírnému zlepšení v rámci jejich postavení v žebříčcích WCY a GCI, zpátky na umístění z roku 2008 se jim prozatím nepodařilo navrátit. Jediným státem, který si během krizového období dokázala svou konkurenceschopnost udržet, či nadále zlepšovat, byla Itálie.

5 ZÁVĚR

Konkurenceschopnost zemí závisí na mnoha faktorech. Nejdůležitějšími vlastnostmi konkurenceschopného státu jsou schopnost přitáhnout zahraniční investice, prosazení se na globálním trhu, schopnost vytvořit podmínky pro příchod zahraničních nebo nadnárodních firem a schopnost udržet tyto subjekty na svém trhu, uplatňování příznivé hospodářské politiky, podpora a zvyšování technologických či jiných inovací. Samotná definice konkurenceschopnosti je pak velmi těžce uchopitelná. Ačkoli je tato disciplína již dlouhou řadu let hlavním předmětem činnosti mnoha institucí či jednotlivců, dosažení konsenzu ohledně definitivní podoby termínu konkurenceschopnost je i nadále v nedohlednu a to zejména kvůli odlišným přístupům a pohledům hodnotitelů. Na druhou stranu je tato oblast schopna nabývat tolika rozměrů, že by jakákoli eliminace na přesně určený a omezený počet aspektů mohla způsobit ztrátu jedinečné vlastnosti, kterou je právě její rozmanitost.

Z důvodu různých přístupů k této problematice vznikla celá řada žebříčků, sestavených dle odlišných metod a kritérií, jejichž vlastnosti jsou více či méně podobné. Díky velkému počtu výzkumů lze pak mohou vznikat objektivní posudky ohledně jednotlivých zemí. Světové ekonomické fórum a Mezinárodní institut rozvoje řízení patří mezi celosvětově uznávané instituce, které se zabývají konkurenceschopností celé řady zemí, a které byly výchozími také pro posouzení a srovnání států PIIGS. Ačkoli mezi těmito institucemi existují rozdílnosti v metodice výpočtu, počtu zahrnutých kritérií a množství posuzovaných států, díky využití tvrdých i měkkých dat a podobnému vnímání hlavních komponentů konkurenceschopnosti vykazují přístupy těchto institucí značné podobnosti.

Označení skupiny zemí Portugalska, Itálie, Irska, Řecka a Španělska jako PIIGS si zúčastněné státy vysloužily nejen spojením iniciálů z jejich názvů, ale také svým přístupem k nakládání s veřejnými financemi a neschopností vytvářet v konjunktуре rezervy či dokonce toleranci vůči stále hlubšímu zadlužování. Hospodářská krize, která se v roce 2008 přelila ze Spojených států mimo jiné také do Evropy, prohloubila řadu již existujících strukturálních problémů, které se však v době konjunktury dařilo dobře skrývat. Prvním státem eurozóny, který se propadl v roce 2008 do recese, bylo Irsko a jeho ekonomika klesla nejvíce ze všech států PIIGS. Největší propad zaznamenaly tyto země v roce 2009, situace v Řecku se však od té doby stále zhoršovala a v roce 2011 byl zde zaznamenán pokles v hodnotě 7,1 %.

Přestože bylo Irsko nuceno požádat o půjčku u IMF a EU, jeho HDP/obyvatele v PPS stále předčí země jako je Německo, Dánsko nebo Švédsko. Pokles tohoto ukazatele byl od roku 2008 zaznamenán ve všech zemích PIIGS, avšak v případě Itálie je tento trend již dlouholetým problémem. Jedinou zemí, u které změna HDP vykazuje od roku 2011 roční přírůstek je Irsko, země zbývající si na tento dlouho očekávaný vývoj budou muset počkat až do roku 2014, kdy by měly začít růst přibližně stejným tempem. Problematika nepřiměřeně vysokého vládního dluhu trápí čtyři z pěti zemí PIIGS (vyjma Španělska, jehož zadlužení bylo v roce 2011 sice vysoké, ale vzhledem k tomuto srovnání ne až tak významné). Vysoký vládní dluh však není pouze problémem PIIGS, s vysokým zadlužením se potýká také např. Belgie, Francie či Velká Británie, tyto státy si však prozatím dokáží s touto situací poradit samy bez finanční pomoci z EU a IMF. Velkým a společným problémem pro země této pětky je však stále se snižující zaměstnanost, kterou je nejvíce postiženo Španělsko, Portugalsko a Řecko. Negativní vývoj většiny makroekonomických veličin je jasným důkazem toho, jak vážně byly tyto země ekonomickou recesí a postiženy, což se také následně odrazilo v hodnocení jejich konkurenceschopnosti.

Výsledné hodnocení konkurenceschopnosti podle vybraných makroekonomických ukazatelů dle WCY a GCI je velmi shodné. Umístění většiny zemí PIIGS bylo před ekonomickou krizí minimálně o 4 příčky vyšší než je tomu v současnosti a některé z nich byly překonány státy jako je např. Barbados, Indonésie, Brunej, Omán; v případě Řecka jde dokonce o Srbsko či Mongolsko. Jediným státem, který svou konkurenceschopnost dokázal posílit, byla Itálie, a to zejména díky své vyspělé infrastruktuře, vysoké úrovni zdraví a vzdělání, velikosti odbytového trhu či relativně dobré kvalitě podnikatelského prostředí. Pořadí zemí PIIGS je v obou žebříčcích konkurenceschopnosti stejné, země se umístily v následujícím pořadí: Irsko, Španělsko, Itálie, Portugalsko a nakonec Řecko, které za ostatními zeměmi značně zaostává. Ačkoli je tedy Itálie jedinou zemí, která svou konkurenceschopnost neztratila, její umístění se nachází ve středu těchto pěti zemí.

Z vývoje makroekonomických indikátorů i v rámci hodnocení konkurenceschopnosti dle vybraných multikriteriálních ukazatelů jasně vyplývá, že projevy ekonomické recese v zemích PIIGS byly opravdu silné a její transformace do nynější krize dluhové bude tyto státy trápit ještě dlouhá léta. Krize velmi negativním způsobem ovlivnila ukazatele makroekonomické, což se následně projevilo i v poklesu konkurenceschopnosti Portugalska, Irska, Řecka a Portugalska. Jediná Itálie však i přesto byla schopna svou

konkurenceschopnost rozvíjet a i nadále ji posilovat. K opětovnému zvýšení hospodářského růstu u většiny PIIGS zemí by mělo dojít v roce 2014, lze tedy očekávat, že do té doby nedojde k výraznému zlepšení ani v žebříčcích konkurenceschopnosti. Pokud tyto země budou schopny využít svůj konkurenční potenciál, jejich navrácení na pozice před krizí bude do roku 2020 velice pravděpodobné.

SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY

Knihy

- [1] KLVAČOVÁ, E., J. MALÝ a K. MRÁČEK. *Základy evropské konkurenceschopnosti*. Praha: Professional Publishing, 2007. 118 s. ISBN 978-80-86946-54-2.
- [2] KLVAČOVÁ, E., J. MALÝ a K. MRÁČEK. *Různé cesty ke konkurenceschopnosti: EU versus USA*. Praha: Professional Publishing, 2008. 236 s. ISBN 978-80-86946-84-9.
- [3] GRAUWE, Paul de. *Dimension of Competitiveness*. Massachusetts: MIT Press, 2010. 290 s. ISBN 978-0-262-01396-3.
- [4] SKOKAN, Karel. *Konkurenceschopnost, inovace a klastry v regionálním rozvoji*. Ostrava: Repronis, 2004. 160 s. ISBN 80-7329-059-6.
- [5] MALÝ, Jiří. Faktory ovlivňující formulaci ekonomických pravidel a hospodářských politik států. In: In: NEWTON College, a. s. *Evropský institucionální rámec a základy globální regulace. Souhrnná publikace z vědeckopopularizačního semináře realizovaného v rámci projektu Podpora šíření poznatků výzkumu evropské integrace*. Praha: Vzdělávací středisko na podporu demokracie, 2011, s. 13 – 39. ISBN 978-80-904281-7-1.
- [6] MRÁČEK, Karel. Evropské a globální regulace finančního sektoru jako reakce na finanční krizi. In: NEWTON College, a. s. *Evropský institucionální rámec a základy globální regulace. Souhrnná publikace z vědeckopopularizačního semináře realizovaného v rámci projektu Podpora šíření poznatků výzkumu evropské integrace*. Praha: Vzdělávací středisko na podporu demokracie, 2011, s. 60 - 89. ISBN 978-80-904281-7-1.
- [7] JANÁČKOVÁ, Stanislava. *Krize eurozóny a dluhová krize vyspělého světa*. Praha: CEP, 2010. 99 s. ISBN 978-80-86547-95-4.
- [8] VITURKA, M. a kol. *Kvalita podnikatelského prostředí, regionální konkurenceschopnost a strategie regionálního rozvoje České republiky*. Grada Publishing, a. s., 2010. 232 s. ISBN 978-80-247-3638-9.

Elektronické publikace

- [9] SCHWAB, Klaus. *The Global Competitiveness report 2012 – 2013*. Geneva: World Economic Forum, 2012 [cit. 2013-03-23]. 545 s. ISBN 978-92-95044-35-7. Dostupné z: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2012-2013/>
- [10] SCHWAB, Klaus. *The Global Competitiveness report 2011 – 2012*. Geneva: World Economic Forum, 2011 [cit. 2013-03-23]. 544 s. ISBN 978-92-95044-74-6. Dostupné z: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_Report_2011-12.pdf
- [11] SCHWAB, Klaus. *The Global Competitiveness report 2010 – 2011*. Geneva: World Economic Forum, 2010 [cit. 2013-03-23]. 516 s. ISBN 978-92-95044-87-6. Dostupné z: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2010-11.pdf
- [12] SCHWAB, Klaus. *The Global Competitiveness report 2009 – 2010*. Geneva: World Economic Forum, 2009 [cit. 2013-03-23]. 492 s. ISBN 978-92-95044-25-8. Dostupné z: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2009-10.pdf
- [13] SCHWAB, Klaus. *The Global Competitiveness report 2008 – 2009*. Geneva: World Economic Forum, 2008 [cit. 2013-03-23]. 513 s. ISBN 978-92-95044-11-1. Dostupné z: <https://members.weforum.org/pdf/GCR08/GCR08.pdf>
- [14] BALCAROVÁ, Pavlína a Michal BENEŠ. *Metodologie měření a hodnocení makroekonomické konkurenceschopnosti. Working Paper* [online]. 2006 [cit. 2013-03-06]. ISSN 1801-4496. Dostupné z: <http://is.muni.cz/do/1456/soubory/oddeleni/centrum/papers/wp2006-09.pdf>
- [15] BENEŠ, Michal. *Konkurenceschopnost a konkurenční výhoda. Working paper* [online]. 2006 [cit. 2013-03-06]. ISSN 1801-4496. Dostupné z: <http://is.muni.cz/do/econ/soubory/oddeleni/centrum/papers/wp2006-05.pdf>
- [16] SLANÝ, Antonín a kol. *Konkurenceschopnost české ekonomiky (vývojové trendy)* [online]. 2006 [cit. 2013-03-07]. ISBN 80-210-4157-9. Dostupné z: http://is.muni.cz/do/1456/soubory/oddeleni/centrum/konkurenceschopnost_ceske_ekonomiky.pdf
- [17] EUROPEAN COMMISSION. *Sixth Periodic Report on the Regions: Summary of Main Findings* [online]. 1999 [cit. 2013-03-07]. Dostupné z: http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/informat/irmo_en.pdf

- [18] INTERNATIONAL INSTITUTE FOR MANAGEMENT DEVELOPMENT. *The IMD WCY Executive Opinion Survey 2012* [online]. 2012 [cit. 2013-03-09]. Dostupné z: http://www.imd.org/research/centers/wcc/upload/Survey_explanation2012-3.pdf
- [19] INTERNATIONAL INSTITUTE FOR MANAGEMENT DEVELOPMENT. *Methodology and principles of Analysis, IMD World Competitiveness Yearbook* [online]. 2012 [cit. 2013-03-09]. Dostupné z: <http://www.imd.org/research/publications/wcy/upload/methodology.pdf>
- [20] LEAHY, A., S. HEALY and M. MURPHY. *A Study of the Impact of the Crisis and Austerity on People, With a Special Focus on Greece, Ireland, Italy, Portugal and Spain* [online]. 2013 [cit. 2013-03-27]. Dostupné z: http://www.caritas-europa.org/module/FileLib/CaritasCrisisReport_web.pdf

WWW stránky

- [21] WORLD ECONOMIC FORUM. *The World Economic Forum Leadership Team* [online]. 2013a [cit. 2013-03-06]. Dostupné z: <http://www.weforum.org/content/leadership-team>
- [22] WORLD ECONOMIC FORUM. *History* [online]. 2013b [cit. 2013-03-06]. Dostupné z: <http://www.weforum.org/history>
- [23] INTERNATIONAL INSTITUTE FOR MANAGEMENT DEVELOPMENT. *Origins and History* [online]. 2006a [cit. 2013-03-07]. Dostupné z: <http://www.imd.org/about/discover-IMD/history.cfm>
- [24] INTERNATIONAL INSTITUTE FOR MANAGEMENT DEVELOPMENT. *Research methodology* [online]. 2006b [cit. 2013-03-09]. Dostupné z: http://www.imd.org/research/centers/wcc/research_methodology.cfm
- [25] INTERNATIONAL INSTITUTE FOR MANAGEMENT DEVELOPMENT. *World competitiveness online* [online]. 2013 [cit. 2013-03-20]. Dostupné z: <https://www.worldcompetitiveness.com/OnLine/App/Index.htm>
- [26] CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY. *The World Factbook. Portugal* [online]. 2013a [cit. 2013-03-20]. Dostupné z: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/po.html>

- [27] CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY. *The Word Factbook. Italia* [online]. 2013b [cit. 2013-03-22]. Dostupné z: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/it.html>
- [28] CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY. *The Word Factbook. Ireland* [online]. 2013c [cit. 2013-03-22]. Dostupné z: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ei.html>
- [29] CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY. *The Word Factbook. Greece* [online]. 2013d [cit. 2013-03-24]. Dostupné z: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/gr.html>
- [30] CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY. *The Word Factbook. Spain* [online]. 2013e [cit. 2013-03-24]. Dostupné z: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/sp.html>
- [31] MINISTERSTVO ZAHRANIČNÍCH VĚCÍ ČESKÉ REPUBLIKY. *Ekonomická charakteristika země. Řecko* [online]. 2013a [cit. 2013-03-24]. Dostupné z: http://www.mzv.cz/jnp/cz/encyklopedie_statu/evropa/recko/ekonomika/ekonomicka_charakteristika_zeme.html
- [32] MINISTERSTVO ZAHRANIČNÍCH VĚCÍ ČESKÉ REPUBLIKY. *Ekonomická charakteristika země. Španělsko* [online]. 2013b [cit. 2013-03-24]. Dostupné z: http://www.mzv.cz/jnp/cz/encyklopedie_statu/evropa/spanelsko/ekonomika/ekonomicka_charakteristika_zeme.html
- [33] EVROPSKÁ KOMISE. *Portugalsko* [online]. 2010 [cit. 2013-03-20]. Dostupné z: http://europa.eu/about-eu/countries/member-countries/portugal/index_cs.htm
- [34] OECD. *Statistics. List of key indicators* [online]. 2013 [cit. 2013-03-22]. Dostupné z: <http://www.oecd.org/statistics/>
- [35] THE WORLD BANK. *Data. Patent applications, residents* [online]. 2013 [cit. 2013-03-22]. Dostupné z: <http://data.worldbank.org/indicator/IP.PAT.RESD>
- [36] EUROPEAN COMMISSION. *Eurostat statistics* [online]. 2013 [cit. 2013-03-22]. Dostupné z: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database
- [37] EUROPEAN COMMISSION. *Economic Adjustment Programme for Portugal* [online]. 2013a [cit. 2013-03-22]. Dostupné z: http://ec.europa.eu/economy_finance/assistance_eu_ms/portugal/index_en.htm

- [38] EUROPEAN COMMISSION. *Economic Adjustment Programme for Ireland* [online]. 2013b [cit. 2013-03-22]. Dostupné z: http://ec.europa.eu/economy_finance/assistance_eu_ms/ireland/index_en.htm
- [39] EUROPEAN COMMISSION. *Economic Adjustment Programme for Greece* [online]. 2013c [cit. 2013-03-24]. Dostupné z: http://ec.europa.eu/economy_finance/assistance_eu_ms/greek_loan_facility/index_en.htm
- [40] EUROPEAN STABILITY MECHANISM. *Spain* [online]. 2013 [cit. 2013-03-24]. Dostupné z: <http://www.esm.europa.eu/about/assistance/spain/index.htm>
- [41] HOSPODÁŘSKÉ NOVINY. *Volby v Irsku vyhrála dosavadní opozice. Strany spojené s krizí odpadly* [online]. 2011 [cit. 2013-03-22]. Dostupné z: <http://zpravy.ihned.cz/svet-evropa/c1-50780730-volby-v-irsku-vyhrala-dosavadni-opozice-strany-spojene-s-krizi-propadly>
- [42] HELLENIC STATISTICAL AUTHORITY. Main Page EL.STAT. [online]. 2013 [cit. 2013-03-24]. Dostupné z: <http://www.statistics.gr/portal/page/portal/ESYE>

SEZNAM ZKRATEK

CIA	Central Intelligence Agency Ústřední zpravodajská služba
EFSF	European Financial Stability Facility Evropský nástroj finanční stability
ESM	European Stability Mechanism Evropský stabilizační mechanismus
EU	European Union Evropská unie
Eurostat	Evropský statistický úřad
GCI	Global Competitiveness Index Index globální konkurenceschopnosti
GCR	The Global Competitiveness Report Ročenka globální konkurenceschopnosti
HICP	Harmonized Index of Consumer Prices Harmonizovaný index spotřebitelských cen
HDP	Hrubý domácí produkt
IMD	International Institute for Management Development Mezinárodní institut rozvoje řízení
IMF	International Monetary Fund Mezinárodní měnový fond
NAMA	National Asset Management Agency
OECD	Organisation for Economic Co-Operation and Development Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj

PPS	Purchasing Power Standard Standard kupní síly
UNESCO	United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization Organizace OSN pro výchovu, vědu a kulturu
USA	United States of America Spojené státy americké
WCY	World Competitiveness Yearbook Ročenka světové konkurenceschopnosti
WEF	World Economic Forum Světové ekonomické fórum
WHO	World Health Organization Světová zdravotnická organizace

SEZNAM TABULEK

Tabulka 2.1 Váhové rozložení subfaktorů GCI dle příjmové úrovně	22
Tabulka 2.2 Faktory konkurenceschopnosti dle IMD	23
Tabulka 3.1 Vybrané ekonomické ukazatele Portugalska v letech 2004 - 2011	31
Tabulka 3.2 Vybrané ekonomické ukazatele Itálie v letech 2004 - 2011	33
Tabulka 3.3 Vybrané ekonomické ukazatele Irska v letech 2004 - 2011	36
Tabulka 3.4 Vybrané ekonomické ukazatele Řecka v letech 2004 - 2011	38
Tabulka 3.5 Vybrané ekonomické ukazatele Španělska v letech 2004 - 2011	39
Tabulka 4.1 Počet zemí zahrnutých do GCR v letech 2008 – 2009 až 2012 – 2013	50
Tabulka 4.2 Vývoj konkurenceschopnosti Portugalska dle GCI v letech 2008 - 2013	52
Tabulka 4.3 Vývoj konkurenceschopnosti Itálie dle GCI v letech 2008 - 2013	54
Tabulka 4.4 Vývoj konkurenceschopnosti Irska dle GCI v letech 2008 - 2013	56
Tabulka 4.5 Vývoj konkurenceschopnosti Řecka dle GCI v letech 2008 - 2013	58
Tabulka 4.6 Vývoj konkurenceschopnosti Španělska dle GCI v letech 2008 - 2013	60
Tabulka 4.7 Umístění zemí PIIGS v žebříčku GCR v letech 2008 - 2009 až 2012 - 2013	61
Tabulka 4.8 Hodnoty CGI dle GCR 2012 - 2013	62
Tabulka 4.9 Počet zemí zahrnutých do WCY v letech 2008 - 2012	63
Tabulka 4.10 Umístění Portugalska dle WCY v letech 2008 - 2012	64
Tabulka 4.11 Umístění Itálie dle WCY v letech 2008 - 2012	66
Tabulka 4.12 Umístění Irska dle WCY v letech 2008 - 2012	67
Tabulka 4.13 Umístění Řecka dle WCY v letech 2008 - 2012	68
Tabulka 4.14 Umístění Španělska dle WCY v letech 2008 - 2012	69
Tabulka 4.15 Umístění zemí PIIGS v žebříčku WCY v letech 2008 - 2012	70

SEZNAM GRAFŮ

Graf 4.1 Vývoj HDP na obyvatele v PPS (% , EU 27 = 100) v letech 2004 - 2011	43
Graf 4.2 Tempo růstu HDP (%) v letech 2004 – 2011	44
Graf 4.3 Vývoj vládního dluhu (% HDP) v letech 2004 - 2011	45
Graf 4.4 Vývoj míry zaměstnanosti (15 - 64 let, v %) v letech 2004 - 2011	46
Graf 4.5 Vývoj výdajů na výzkum a vývoj (% HDP) v letech 2004 – 2011	47
Graf 4.6 Vývoj počtu patentových žádostí v letech 2004 - 2011	48
Graf 4.7 Vývoj jednotlivých pilířů Portugalska dle GCR 2008 - 2009 a 2012 - 2013.....	53
Graf 4.8 Vývoj jednotlivých pilířů Itálie dle GCR 2008 - 2009 a 2012 - 2013	55
Graf 4.9 Vývoj jednotlivých pilířů Irska dle GCR 2008 - 2009 a 2012 - 2013.....	57
Graf 4.10 Vývoj jednotlivých pilířů Řecka dle GCR 2008 - 2009 a 2012 - 2013.....	59
Graf 4.11 Vývoj jednotlivých pilířů Španělska dle GCR 2008 - 2009 a 2012 - 2013	61
Graf 4.12 Terén konkurenceschopnosti Portugalska	65
Graf 4.13 Terén konkurenceschopnosti Itálie.....	66
Graf 4.14 Terén konkurenceschopnosti Irska.....	67
Graf 4.15 Terén konkurenceschopnosti Řecka.....	69
Graf 4.16 Terén konkurenceschopnosti Španělska.....	70

SEZNAM OBRÁZKŮ

Obrázek 2. 1 Struktura indexu globální konkurenceschopnosti	20
Obrázek 2. 2 Metodika výpočtu pořadí dle WCY	25

PROHLÁŠENÍ O VYUŽITÍ VÝSLEDKŮ DIPLOMOVÉ PRÁCE

Prohlašuji, že

- Jsem byla seznámena s tím, že na mou diplomovou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. – autorský zákon, zejména § 35 – užití díla v rámci občanských a náboženských obřadů, v rámci školních představení a užití díla školního a § 60 – školní dílo;
- беру на ве́доміі, že Vysoká škola báňská – Technická univerzita Ostrava (dále jen VŠB-TUO) má právo nevýdělečně, ke své vnitřní potřebě, diplomovou práci užít (§ 35 odst. 3);
- souhlasím s tím, že diplomová práce bude v elektronické podobě archivována v Ústřední knihovně VŠB-TUO a jeden výtisk bude uložen u vedoucího diplomové práce. Souhlasím s tím, že bibliografické údaje o diplomové práci budou zveřejněny v informačním systému VŠB-TUO;
- bylo sjednáno, že s VŠB-TUO, v případě zájmu z její strany, uzavřu licenční smlouvu s oprávněním užít dílo v rozsahu § 12 odst. 4 autorského zákona;
- bylo sjednáno, že užít své dílo, diplomovou práci, nebo poskytnout licenci k jejímu využití mohu jen se souhlasem VŠB-TUO, která je oprávněna v takovém případě ode mne požadovat přiměřený příspěvek na úhradu nákladů, které byly VŠB-TUO na vytvoření díla vynaloženy (až do jejich skutečné výše).

V Ostravě dne 21. dubna 2013

Gabriela Schindlerová

Gabriela Schindlerová

SEZNAM PŘÍLOH

Příloha č. 1	Žebříček konkurenceschopnosti dle GCI 2012 – 2013.....	1
Příloha č. 2	Rozdělení zemí dle fází vývoje ekonomik podle metodiky GCR	2
Příloha č. 3	Žebříček konkurenceschopnosti dle WCY 2012.....	3
Příloha č. 4	Vývoj HDP na obyvatele v PPS (% EU 27 = 100) v letech 2000 - 2011...	5
Příloha č. 5	Vývoj vládního dluhu (% HDP) v letech 1995 - 2011.....	6
Příloha č. 6	Vývoj deficitu státního rozpočtu (% HDP) v letech 1995 - 2011.....	7
Příloha č. 7	Vývoj míry zaměstnanosti (15 - 64 let, v %) v letech 1992 - 2011	8

Příloha č. 1 Žebříček konkurenceschopnosti dle GCI 2012 – 2013

SUBINDEXES								
Country/Economy	OVERALL INDEX		Basic requirements		Efficiency enhancers		Innovation and sophistication factors	
	Rank	Score	Rank	Score	Rank	Score	Rank	Score
Switzerland	1	5.72	2	6.22	5	5.48	1	5.79
Singapore	2	5.67	1	6.34	1	5.65	11	5.27
Finland	3	5.55	4	6.03	9	5.30	3	5.62
Sweden	4	5.53	6	6.01	8	5.32	5	5.56
Netherlands	5	5.50	10	5.92	7	5.35	6	5.47
Germany	6	5.48	11	5.86	10	5.27	4	5.57
United States	7	5.47	33	5.12	2	5.63	7	5.42
United Kingdom	8	5.45	24	5.51	4	5.50	9	5.32
Hong Kong SAR	9	5.41	3	6.14	3	5.54	22	4.73
Japan	10	5.40	29	5.30	11	5.27	2	5.67
Qatar	11	5.38	7	5.96	22	4.93	15	5.02
Denmark	12	5.29	16	5.68	15	5.15	12	5.24
Taiwan, China	13	5.28	17	5.67	12	5.24	14	5.08
Canada	14	5.27	14	5.71	6	5.41	21	4.74
Norway	15	5.27	9	5.95	16	5.15	16	5.00
Austria	16	5.22	20	5.63	19	5.01	10	5.30
Belgium	17	5.21	22	5.52	17	5.09	13	5.21
Saudi Arabia	18	5.19	13	5.74	26	4.84	29	4.47
Korea, Rep.	19	5.12	18	5.66	20	5.00	17	4.96
Australia	20	5.12	12	5.75	13	5.20	28	4.56
France	21	5.11	23	5.52	18	5.04	18	4.96
Luxembourg	22	5.09	8	5.96	24	4.87	19	4.89
New Zealand	23	5.09	19	5.65	14	5.16	27	4.60
United Arab Emirates	24	5.07	5	6.03	21	4.94	25	4.64
Malaysia	25	5.06	27	5.38	23	4.89	23	4.70
Israel	26	5.02	37	5.10	27	4.79	8	5.33
Ireland	27	4.91	35	5.11	25	4.85	20	4.87
Brunei Darussalam	28	4.87	21	5.56	68	4.05	62	3.64
China	29	4.83	31	5.25	30	4.64	34	4.05
Iceland	30	4.74	30	5.27	36	4.54	24	4.69
Puerto Rico	31	4.67	48	4.86	33	4.61	26	4.64
Oman	32	4.65	15	5.69	45	4.40	44	3.91
Chile	33	4.65	28	5.35	32	4.63	45	3.87
Estonia	34	4.64	26	5.47	31	4.63	33	4.06
Bahrain	35	4.63	25	5.47	35	4.58	53	3.74
Spain	36	4.60	36	5.11	29	4.67	31	4.14
Kuwait	37	4.56	32	5.21	75	3.98	86	3.36
Thailand	38	4.52	45	4.89	47	4.38	55	3.72
Czech Republic	39	4.51	44	4.89	34	4.59	32	4.13
Panama	40	4.49	50	4.83	50	4.36	48	3.83
Poland	41	4.46	61	4.66	28	4.69	61	3.66
Italy	42	4.46	51	4.81	41	4.44	30	4.24
Turkey	43	4.45	57	4.75	42	4.42	50	3.79
Barbados	44	4.42	38	5.09	49	4.37	38	3.97
Lithuania	45	4.41	49	4.84	46	4.38	47	3.83
Azerbaijan	46	4.41	56	4.76	67	4.05	57	3.68
Malta	47	4.41	34	5.12	40	4.46	46	3.85
Brazil	48	4.40	73	4.49	38	4.52	39	3.97
Portugal	49	4.40	40	4.96	44	4.40	37	4.01
Indonesia	50	4.40	58	4.74	58	4.20	40	3.96
Kazakhstan	51	4.38	47	4.86	56	4.24	104	3.25
South Africa	52	4.37	84	4.28	37	4.53	42	3.94
Mexico	53	4.36	63	4.64	53	4.31	49	3.79
Mauritius	54	4.35	52	4.80	62	4.14	63	3.63
Latvia	55	4.35	54	4.79	48	4.37	68	3.57
Slovenia	56	4.34	39	5.05	55	4.25	36	4.02
Costa Rica	57	4.34	67	4.61	60	4.18	35	4.04
Cyprus	58	4.32	42	4.94	43	4.41	51	3.77
India	59	4.32	85	4.26	39	4.48	43	3.94
Hungary	60	4.30	55	4.78	52	4.32	58	3.68
Peru	61	4.28	69	4.57	57	4.23	94	3.31
Bulgaria	62	4.27	65	4.63	59	4.18	97	3.30
Rwanda	63	4.24	70	4.56	94	3.77	60	3.66
Jordan	64	4.23	66	4.61	70	4.03	52	3.74
Philippines	65	4.23	80	4.35	61	4.17	64	3.60
Iran, Islamic Rep.	66	4.22	59	4.69	90	3.81	77	3.46
Russian Federation	67	4.20	53	4.79	54	4.26	108	3.16
Sri Lanka	68	4.19	72	4.50	77	3.96	41	3.96
Colombia	69	4.18	77	4.40	63	4.13	66	3.58
Morocco	70	4.15	68	4.60	79	3.94	84	3.38
Slovak Republic	71	4.14	62	4.64	51	4.33	74	3.50
Montenegro	72	4.14	74	4.49	74	3.99	69	3.57

Zdroj: Global competitiveness report 2012 – 2013; vlastní úprava

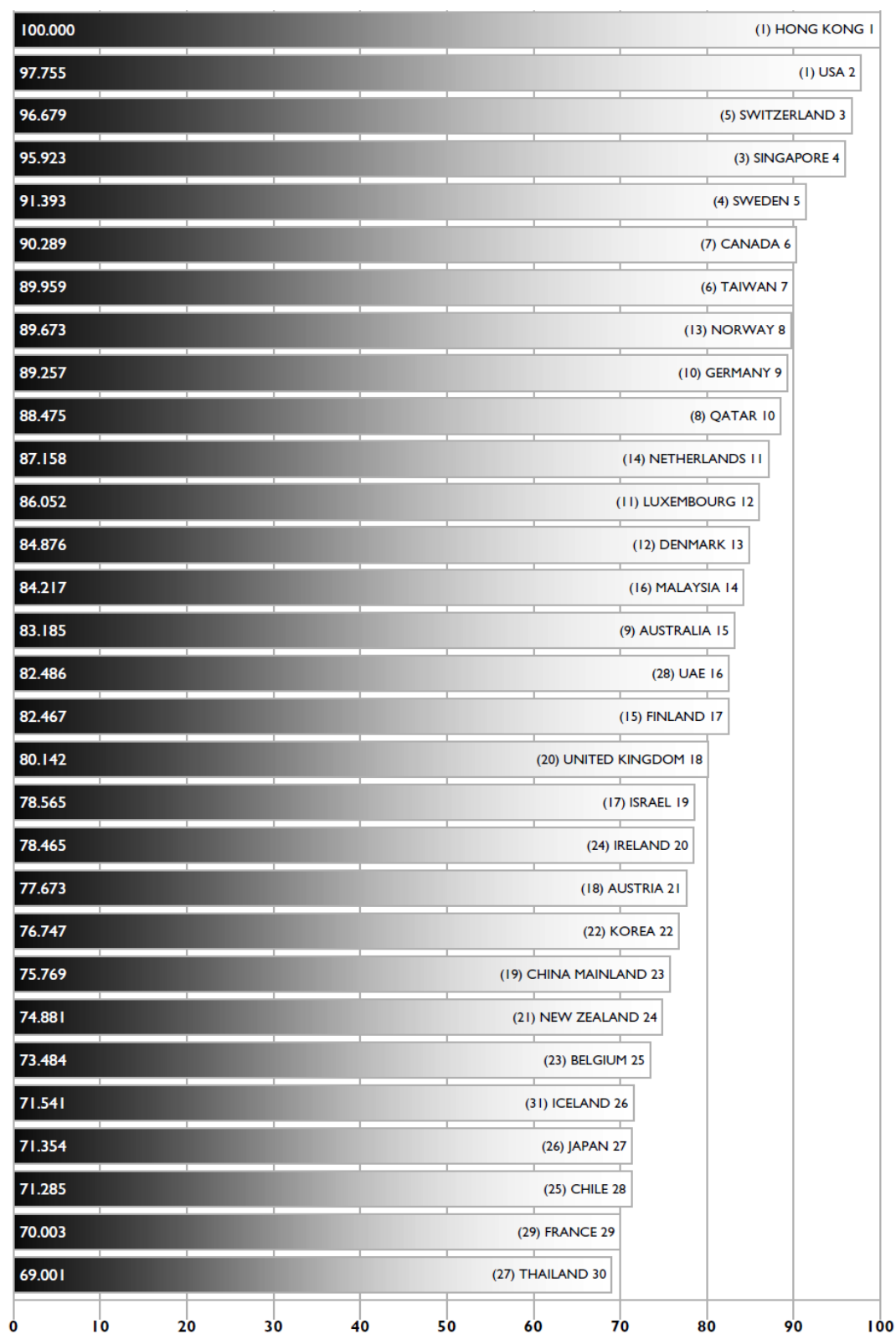
Příloha č. 2 Rozdělení zemí dle fází vývoje ekonomik podle metodiky GCR

Stage 1: Factor-driven (38 economies)	Transition from stage 1 to stage 2 (17 economies)	Stage 2: Efficiency-driven (33 economies)	Transition from stage 2 to stage 3 (21 economies)	Stage 3: Innovation-driven (35 economies)
Bangladesh	Algeria	Albania	Argentina	Australia
Benin	Azerbaijan	Armenia	Bahrain	Austria
Burkina Faso	Bolivia	Bosnia and Herzegovina	Barbados	Belgium
Burundi	Botswana	Bulgaria	Brazil	Canada
Cambodia	Brunei Darussalam	Cape Verde	Chile	Cyprus
Cameroon	Egypt	China	Croatia	Czech Republic
Chad	Gabon	Colombia	Estonia	Denmark
Côte d'Ivoire	Honduras	Costa Rica	Hungary	Finland
Ethiopia	Iran, Islamic rep.	Dominican Republic	Kazakhstan	France
Gambia, The	Kuwait	Ecuador	Latvia	Germany
Ghana	Libya	El Salvador	Lebanon	Greece
Guinea	Mongolia	Georgia	Lithuania	Hong Kong SAR
Haiti	Philippines	Guatemala	Malaysia	Iceland
India	Qatar	Guyana	Mexico	Ireland
Kenya	Saudi Arabia	Indonesia	Oman	Israel
Kyrgyz Republic	Sri Lanka	Jamaica	Poland	Italy
Lesotho	Venezuela	Jordan	Russian Federation	Japan
Liberia		Macedonia, FYR	Seychelles	Korea, Rep.
Madagascar		Mauritius	Trinidad and Tobago	Luxembourg
Malawi		Montenegro	Turkey	Malta
Mali		Morocco	Uruguay	Netherlands
Mauritania		Namibia		New Zealand
Moldova		Panama		Norway
Mozambique		Paraguay		Portugal
Nepal		Peru		Puerto Rico
Nicaragua		Romania		Singapore
Nigeria		Serbia		Slovak Republic
Pakistan		South Africa		Slovenia
Rwanda		Suriname		Spain
Senegal		Swaziland		Sweden
Sierra Leone		Thailand		Switzerland
Tajikistan		Timor-Leste		Taiwan, China
Tanzania		Ukraine		United Arab Emirates
Uganda				United Kingdom
Vietnam				United States
Yemen				
Zambia				
Zimbabwe				

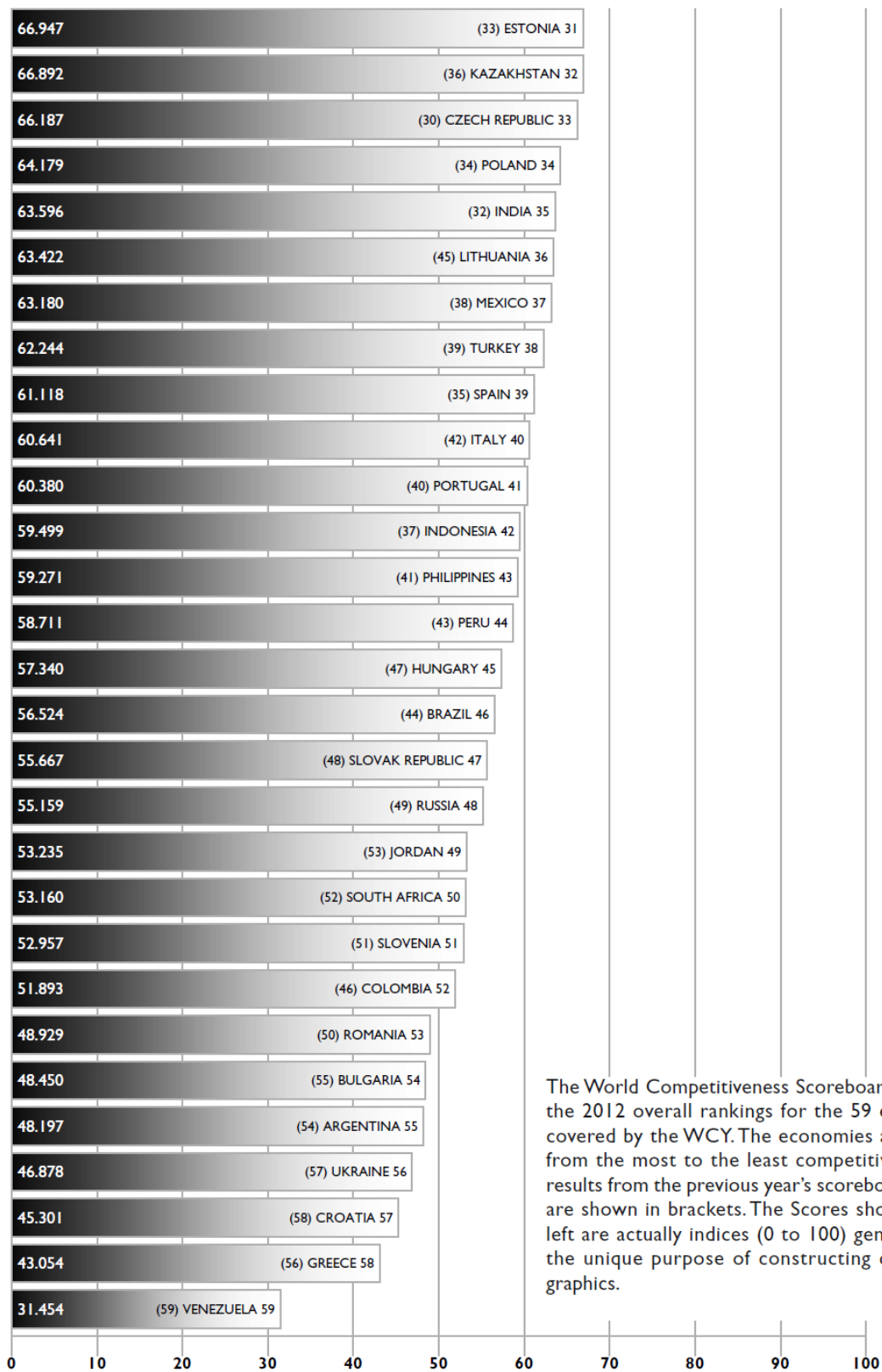
Zdroj: Global competitiveness report 2012 – 2013; vlastní úprava

Příloha č. 3 Žebříček konkurenceschopnosti dle WCY 2012

THE WORLD COMPETITIVENESS SCOREBOARD 2012

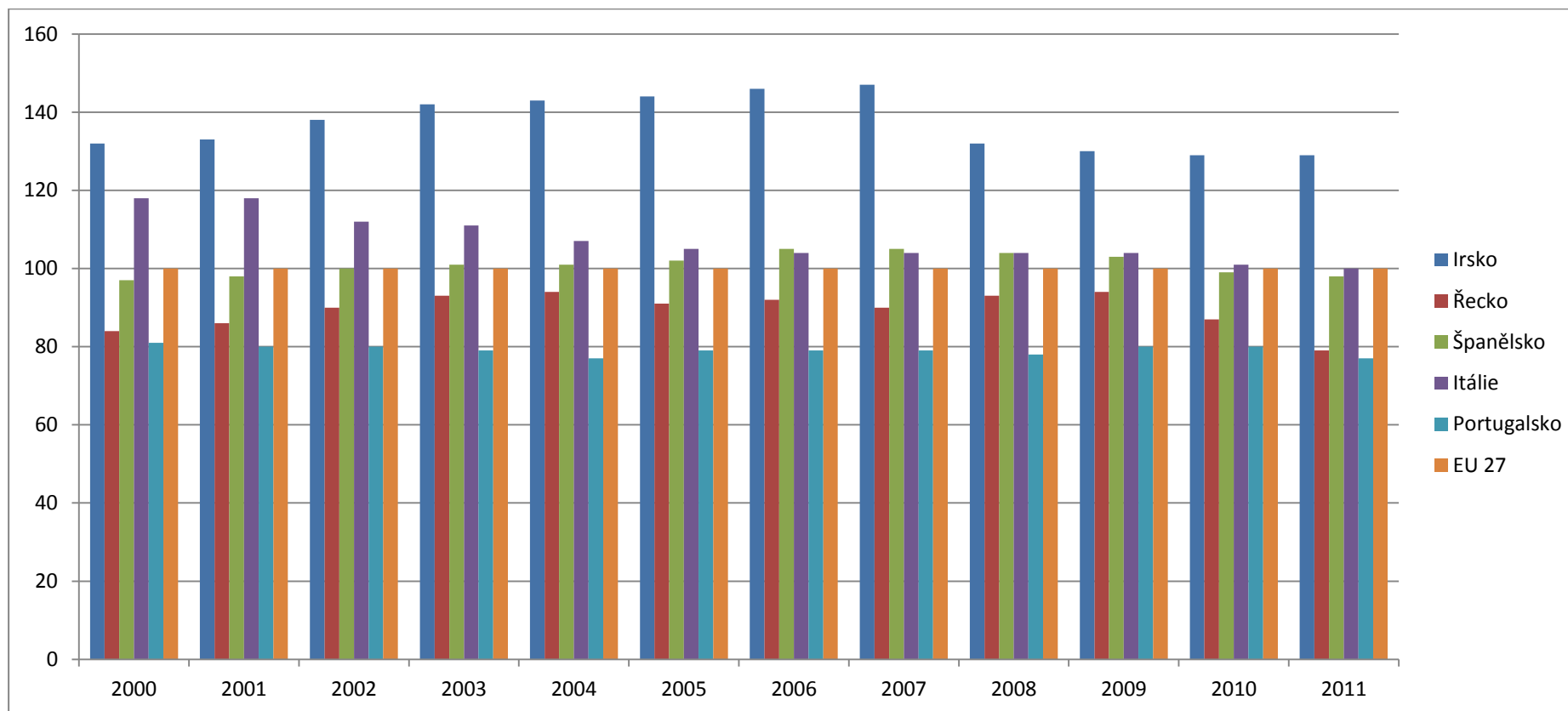


THE WORLD COMPETITIVENESS SCOREBOARD 2012



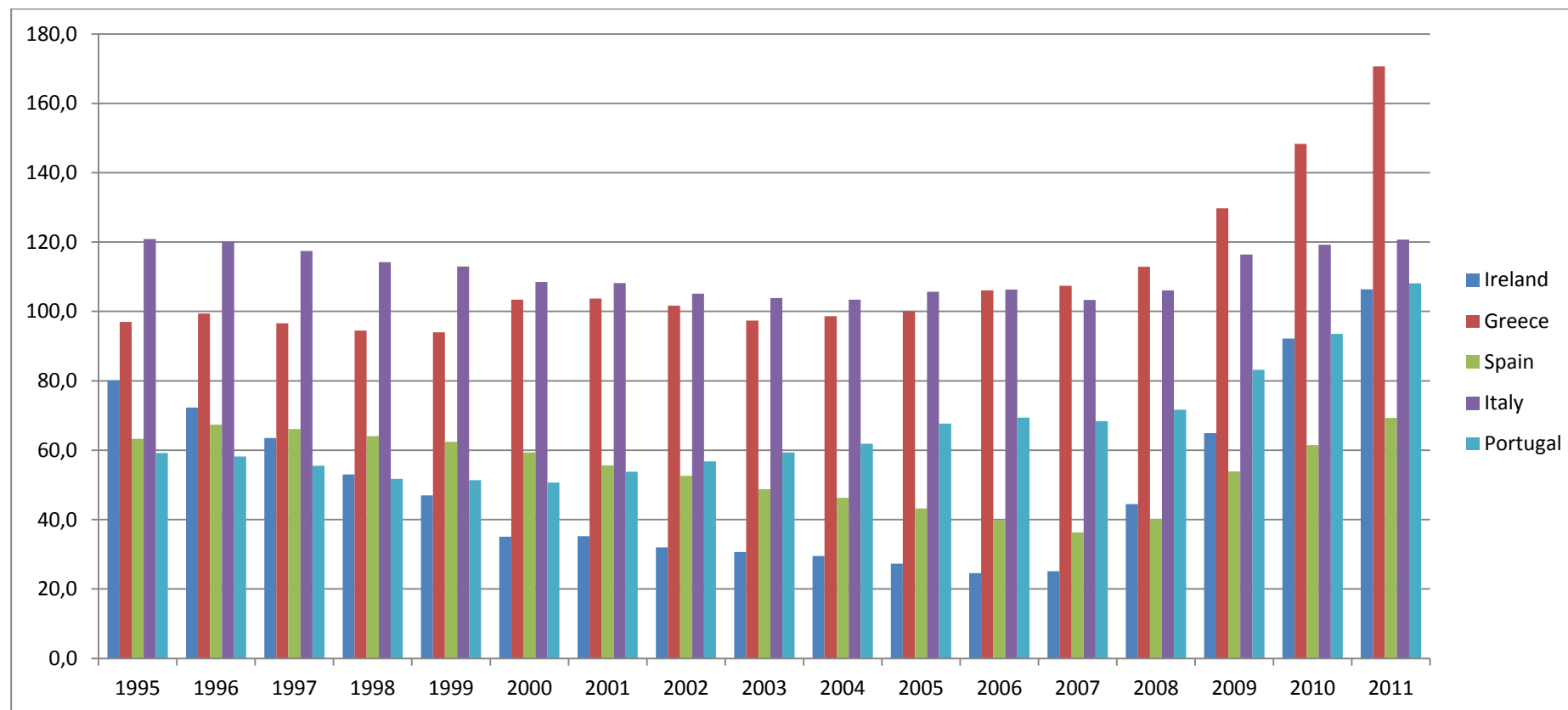
Zdroj: Worldcompetitiveness.com, 2013; vlastní úprava

Příloha č. 4 Vývoj HDP na obyvatele v PPS (% , EU 27 = 100) v letech 2000 - 2011



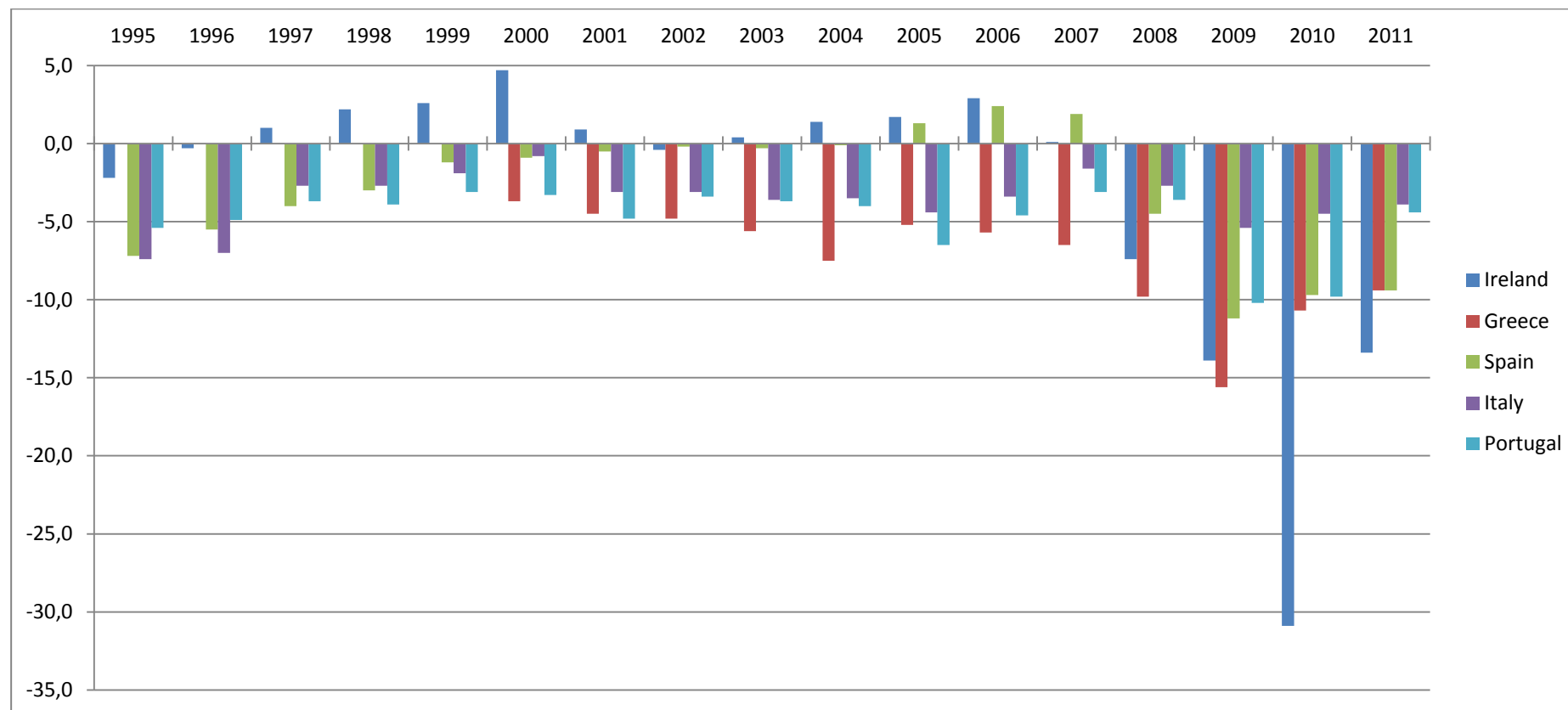
Zdroj: Eurostat, 2013; vlastní úprava

Příloha č. 5 Vývoj vládního dluhu (% HDP) v letech 1995 - 2011



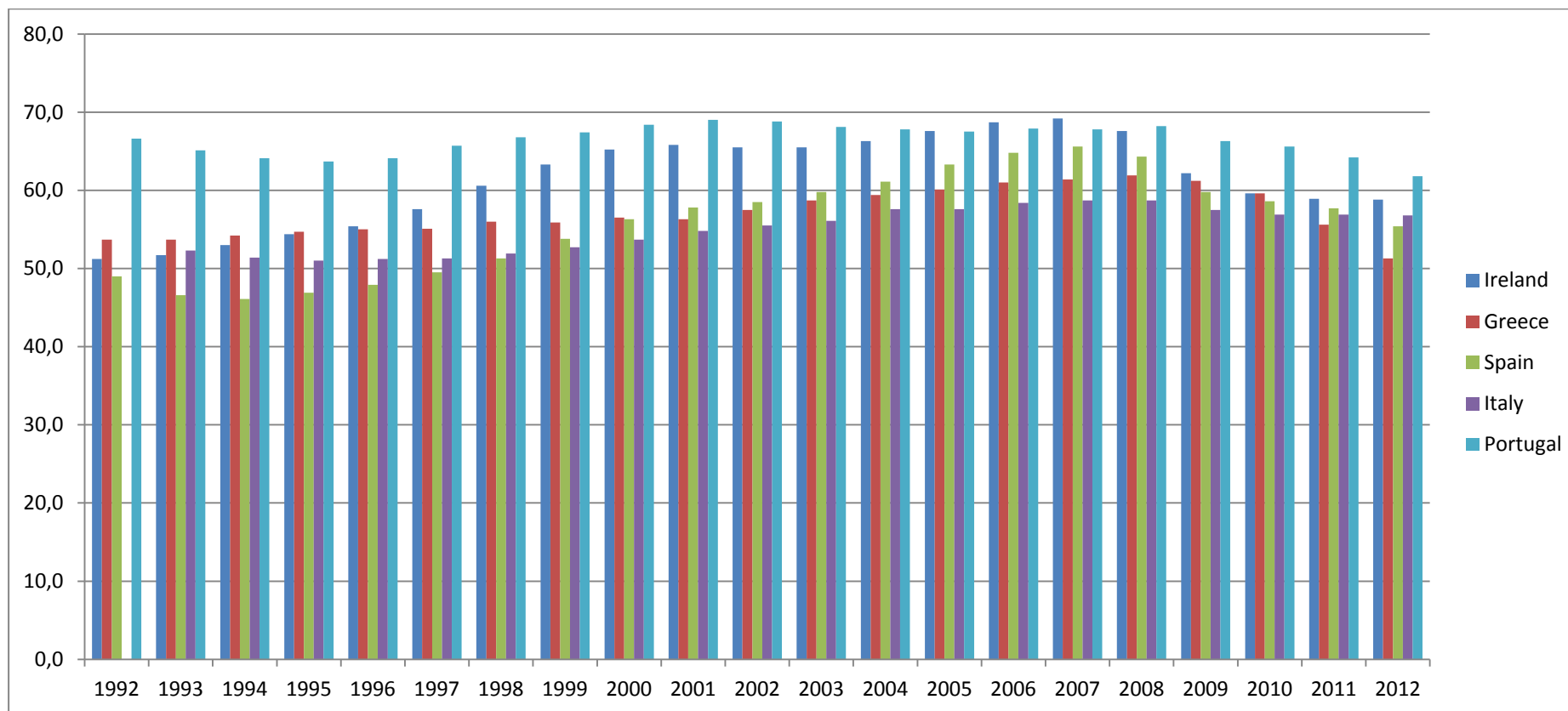
Zdroj: Eurostat, 2013; vlastní úprava

Příloha č. 6 Vývoj deficitu státního rozpočtu (% HDP) v letech 1995 - 2011



Zdroj: Eurostat, 2013; vlastní úprava

Příloha č. 7 Vývoj míry zaměstnanosti (15 - 64 let, v %) v letech 1992 - 2011



Zdroj: Eurostat, 2013; vlastní úprava